



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2
26 octobre 2005

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT

Commission des entreprises, de la facilitation du
commerce et du développement
Réunion d'experts sur le renforcement des capacités
productives des entreprises des pays en développement
par l'internationalisation
Genève, 5-7 décembre 2005
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**ÉTUDE DE CAS: LES INVESTISSEMENTS DIRECTS DES PETITES ET
MOYENNES ENTREPRISES INDIENNES À L'ÉTRANGER***

Résumé

Les entreprises indiennes investissent à l'étranger depuis longtemps, mais ce n'est que récemment que leurs projets d'investissement ont commencé à susciter l'intérêt croissant de la communauté internationale en raison de leur ampleur et de la fréquence des opérations de fusion-acquisition réalisées par ces sociétés. L'Inde est un nouvel investisseur dont le stock extérieur d'investissements directs s'est établi à 6,6 milliards de dollars en 2004 et les sorties d'investissement étranger direct (IED) sont en hausse.

Les petites et moyennes entreprises (PME) et les grandes entreprises indiennes investissent à l'étranger pour diverses raisons, notamment pour pénétrer de nouveaux marchés, renforcer les circuits de distribution, soutenir les exportations, s'approvisionner en ressources naturelles et

* Le présent document a été soumis à la date indiquée ci-dessus en raison de retards survenus dans la procédure.

Le présent document a été établi et édité par le secrétariat de la CNUCED, avec des contributions de Jaya Prakash Pradhan, du Gujarat Institute of Development Research, et Manoj Kumar Sahoo, du Centre for Economic Studies and Planning, Jawaharlal Nehru University (Inde).

avoir accès à des technologies, à des qualifications, à des compétences en matière de gestion et à des marques. L'assouplissement du contrôle des changes et la libéralisation des règles applicables aux investissements directs à l'étranger contribuent grandement à soutenir ces investissements, dont les perspectives sont favorables en raison de la compétitivité des entreprises indiennes, des incitations du Gouvernement indien et du souhait de ces entreprises de s'internationaliser.

Les PME indiennes du secteur des logiciels sont davantage internationalisées que celles du secteur manufacturier car elles sont compétitives et ont besoin de s'implanter à l'étranger pour améliorer leur compétitivité.

Les investissements de certaines PME indiennes à l'étranger ont contribué à accroître leur compétitivité en élargissant leurs débouchés et en développant leur réseau d'appui commercial. Ils leur ont permis d'avoir accès aux technologies, aux infrastructures de recherche et aux compétences humaines des pays développés.

La présente note est la première de cinq études de cas établies par le secrétariat de la CNUCED en tant que documents d'information destinés à faciliter les discussions des experts sur les moyens d'accroître la compétitivité des entreprises grâce aux investissements directs à l'étranger. Le secrétariat y examine les tendances, les moteurs et les objectifs de ces investissements, les mesures qui pourraient être prises pour les favoriser et la compétitivité des entreprises indiennes.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
I. Introduction	4
II. L'évolution des investissements directs de l'Inde à l'étranger	5
III. Les investissements directs à l'étranger des PME: nouvelles tendances	10
IV. Les moteurs et les objectifs des investissements indiens à l'étranger	13
V. La réglementation indienne des investissements directs à l'étranger, 1978-2004	14
La première phase	14
La seconde phase	16
La réglementation des investissements directs à l'étranger et les PME	17
VI. Les investissements directs indiens à l'étranger et la compétitivité des PME	17
VII. Les mesures d'appui aux investissements directs à l'étranger	19
VIII. Conclusion	20
Bibliographie	22
Annexes	23

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES INDIENNES

I. INTRODUCTION

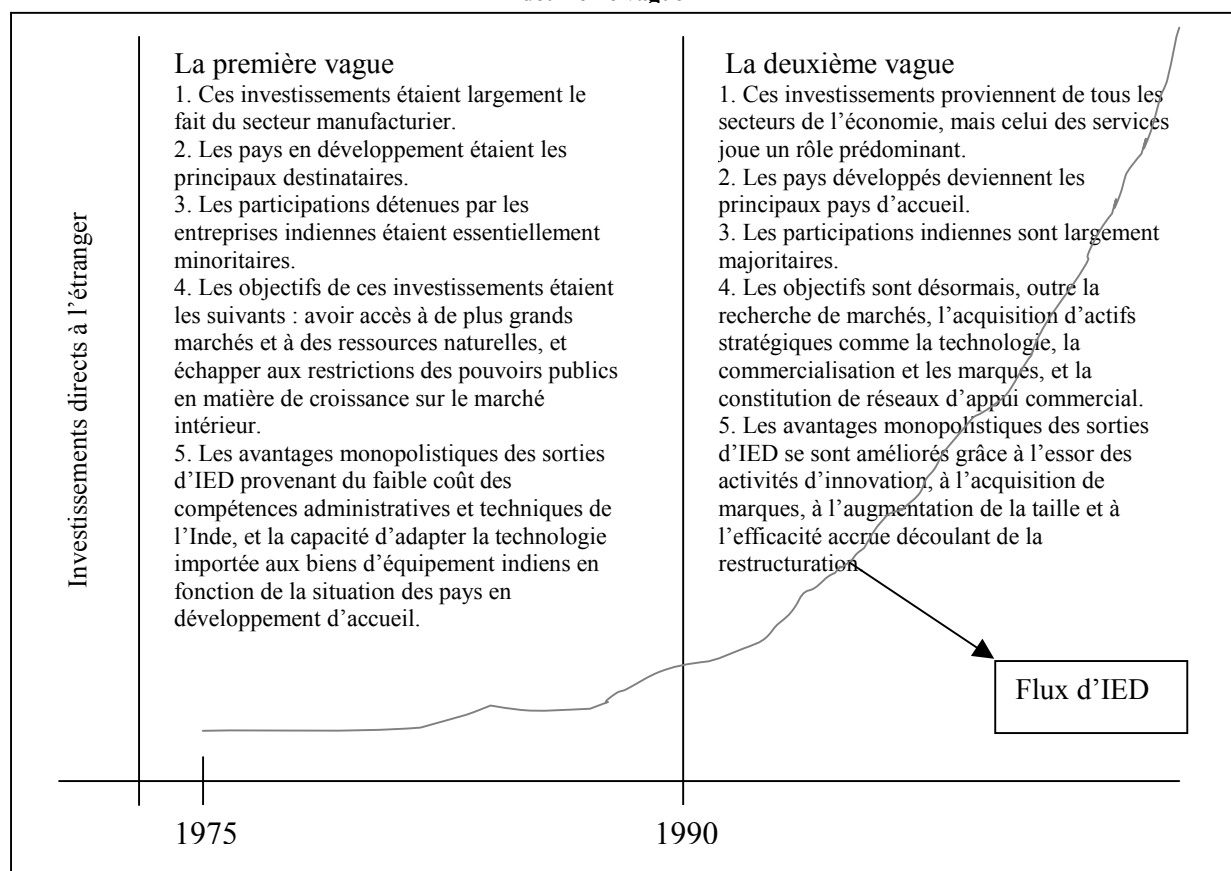
1. Les petites et moyennes entreprises (PME) sont récemment devenues un acteur important dans la production internationale. Même si leurs IED sont d'un montant modeste (CNUCED, 1998), leur nouveau rôle a soulevé de nombreuses questions théoriques et empiriques qui méritent d'être étudiées.

2. La présente note traite de l'investissement direct à l'étranger de ces nouveaux acteurs et vise à accroître les connaissances actuelles grâce à l'étude des PME indiennes¹. Le cas de l'Inde est intéressant à deux titres: i) il s'agit d'un pays en développement; et ii) c'est l'un des premiers pays au monde à avoir mis en œuvre une politique à long terme de protection et de promotion des PME. Les enseignements tirés pourraient donc grandement aider à comprendre le comportement et les caractéristiques des PME des pays en développement qui décident de produire à l'étranger.

¹ Pour les besoins de la présente note, les entreprises sont divisées en petites entreprises, entreprises moyennes et grandes entreprises selon la règle suivante: au sein de chaque industrie (définie par une position à trois chiffres dans la Classification internationale type par industrie), le chiffre d'affaires des petites entreprises ne dépasse pas le 25^e pourcentile, celui des entreprises moyennes se situe entre le 25^e et le 75^e pourcentile et celui des grandes entreprises est supérieur au 75^e pourcentile.

II. L'ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS DE L'INDE À L'ÉTRANGER

Figure 1. Évolution des investissements directs de l'Inde à l'étranger: «première vague» et «deuxième vague»



Source : Pradhan (2005).

3. Les entreprises indiennes investissent à l'étranger depuis longtemps, mais ce n'est que récemment que les sorties d'IED de l'Inde ont gagné en importance. L'évolution de ces flux a pris la forme d'une double vague. La première vague est fondamentalement différente de la seconde à plusieurs titres: ampleur et croissance, portée géographique, caractéristiques sectorielles, actionnariat et objectifs (fig. 1). Cette description reflète non seulement l'impact de la libéralisation du régime des sorties d'IED sur le plan quantitatif, mais aussi l'évolution de la nature et des objectifs de ces investissements.

4. La seconde vague se distingue nettement de la première par le nombre d'entreprises indiennes qui produisent à l'étranger et par le montant des investissements réalisés dans cette production. Les sorties d'IED de l'Inde ont connu un essor spectaculaire. En décembre 1983, seuls 228 projets avaient été approuvés, contre 4 533 pendant la période 1997-2004 (tableau 1). Cette hausse importante du nombre de projets d'investissement a contribué à multiplier par 177 le stock extérieur d'investissements de l'Inde, qui est passé de 0,037 milliard de dollars en 1976 à 6,6 milliards de dollars en 2004 (fig. 2).

Tableau 1. Inde: stock extérieur d'investissements directs, 1976-2004
(Millions de dollars; nombre)

Période	Investissements directs à l'étranger	Participations et bénéfices réinvestis	Créances sur les entreprises affiliées	Autres capitaux	Nombre de projets d'investissement
Janvier 1976	37	37		7	133*
Janvier 1979	86	86			
Janvier 1980	101	101			192*
Déc. 1981	135	135			204*
Déc. 1983	120	120			228*
Mars 1992	247	247			
Mars 1996	481	481			
Mars 1997	617	617	617	—	
Mars 1998	706	706	706	—	
Mars 1999	1 707	1 707	1 707	—	
Mars 2000	1 859	1 858	1 858	—	
Mars 2001	2 615	2 541	2 541	74	
Mars 2002	4 005	3 810	3 810	195	
Mars 2003	5 054	4 753	4 753	301	
Mars 2004	6 592	6 211	6 211	381	4 533@

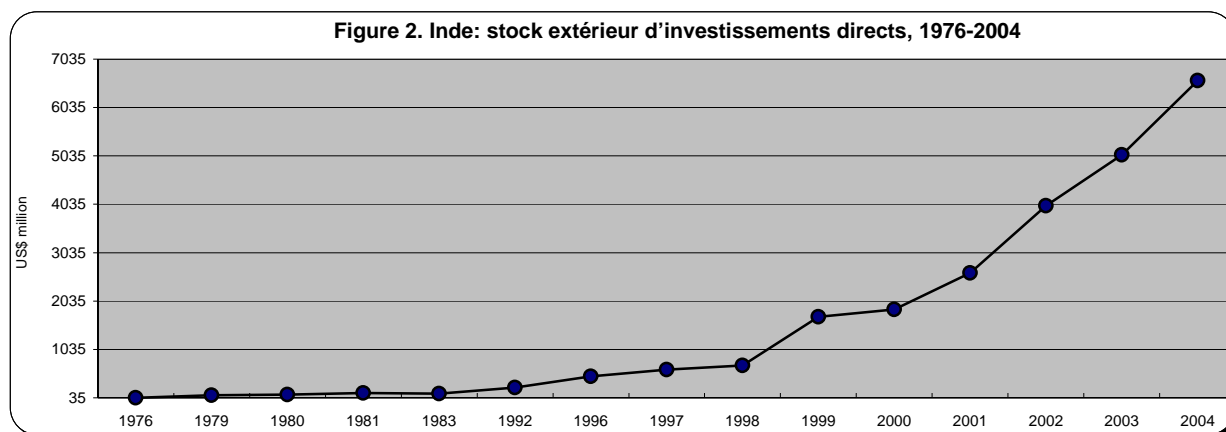
Source : i) Position d'investissements internationaux en mars 2003 publiée par la Banque de réserve de l'Inde (BRI), communiqué de presse 2003-04/441; ii) Position d'investissements internationaux en mars 2004 publiée par la BRI, communiqué de presse 2004-2005/359; iii) Engagements et avoirs extérieurs de l'Inde au 31 mars 1997, Reserve Bank of India Bulletin (2000), p. 1018 à 1021; iv) Ministère du commerce, dans R. B. Lall (1986), *Multinationals from the Third World*, tableau 2.1, p. 14, OUP, Delhi.

Note : Les chiffres pour les années 1976 à 1983 ne comprennent que les participations; * indique le stock extérieur d'investissements directs cumulé alors que @ indique le nombre cumulé de projets d'investissement approuvés entre 1997 et 2004. Le nombre d'approbations par an a été obtenu auprès du Ministère des finances à l'adresse suivante :

http://finmin.nic.in/the_ministry/dept_eco_affairs/investment_div/idi_05Jan2004.htm.

5. Les investissements indiens à l'étranger ont connu une évolution notable du point de vue sectoriel et géographique. Lors de la première vague, les entreprises manufacturières indiennes jouaient un rôle prédominant dans ces investissements, lesquels étaient, la plupart du temps, destinés à des pays en développement qui étaient autant, voire moins développés que l'Inde.

Elles étaient à l'origine de la majeure partie des projets approuvés pendant cette période (tableau 2). Le secteur des services représentait 33 % environ des projets approuvés pour ce qui était du montant des participations, alors que la part du secteur primaire était inférieure à 2 %.



Source: D'après le tableau 1.

6. Les activités manufacturières à faible ou moyenne intensité technologique telles que la fabrication d'engrais et de pesticides (18 %), le cuir (9 %), le fer et l'acier (7 %) ainsi que le bois et la pâte à papier (5 %) étaient les principales sources d'investissements directs à l'étranger dans la première vague. Pendant la période considérée, les trois premières activités de services étaient les services financiers et le crédit-bail (12 %), l'hôtellerie et le tourisme (11 %), ainsi que le négoce et la distribution (6 %) (voir le tableau 1 de l'annexe).

7. Au cours de la seconde vague, la part du secteur manufacturier dans les prises de participation approuvées a diminué pour atteindre 39 %, alors que celle du secteur des services a augmenté pour s'établir à 60 % du montant des participations et 52 % des investissements approuvés (tableau 2). Le secteur de l'information et de la télécommunication est devenu le plus grand pourvoyeur d'investissements dans les services, représentant 32 % du total des sorties d'IED pendant la seconde vague, suivi des médias, de la radio/télévision et de l'édition (17 %). Les principales sources d'investissements directs à l'étranger du secteur manufacturier étaient les engrais et les pesticides (8 %) et les produits pharmaceutiques (6 %) (voir le tableau 1 de l'annexe). Au cours des dernières années, on a assisté à une hausse sensible de ces investissements dans l'exploitation de ressources naturelles, à laquelle ont contribué des acquisitions réalisées par des entreprises comme ONGC-Videsh.

8. La plupart des projets d'investissement approuvés dans la seconde vague étaient destinés aux pays développés, contrairement à ceux de la première vague (voir le tableau 2). Pendant la première vague, les principales régions d'accueil étaient l'Asie de l'Est et du Sud-Est, suivie par l'Afrique, l'Asie occidentale et l'Asie du Sud par ordre décroissant (voir le tableau 2 de l'annexe). Pendant la seconde vague, l'Europe occidentale et l'Amérique du Nord sont devenus les principaux destinataires, représentant respectivement 34 % et 24 % des participations prises à l'étranger. Parmi les régions en développement, la part de l'Asie du Sud-Est est celle qui a le plus diminué, passant de 36 % à 9 %. Deux pays développés, à savoir le Royaume-Uni (27 %) et les États-Unis (24 %), étaient les principales destinations des investissements indiens pendant la seconde vague.

Tableau 2. Approbations de projets d'investissement indiens, 1975-2000
(Millions de dollars; nombre; pourcentage)

Période	Total		Ventilation sectorielle						Ventilation régionale			
			Activités extractives		Secteur manufacturier		Services		Pays en développement		Pays développés	
	Nbre	Participations	Nbre	Participations	Nbre	Participations	Nbre	Participations	Nbre	Participations	Nbre	Participations
1975-1990 (Première vague)	230 (100)	222,45 (100)	3 (1,30)	4,04 (1,82)	128 (55,65)	145,22 (65,28)	99 (43,04)	73,22 (32,91)	165 (72,05)	191,52 (86,09)	64 (27,95)	30,89 (13,89)
1991-2000 (Seconde vague)	2 561 (100)	4 262,23 (100)	7 (0,27)	61,14 (1,43)	1 236 (48,26)	1 678,92 (39,39)	1 318 (51,46)	2 522,17 (59,17)	1 176 (45,9)	1 719,82 (40,35)	1 386 (54,10)	2 542,6 (59,65)
1975-2000	2 791 (100)	4 484,68 (100)	10 (0,36)	65,18 (1,45)	1 364 (48,87)	1 824,14 (40,67)	1 417 (50,77)	2 595,39 (57,87)	1 341 (48,05)	1 911,34 (42,62)	1 450 (51,95)	2 573,49 (57,38)

Source: Estimations de la CNUCED d'après la base de données sur les investissements directs à l'étranger du Système de recherche et d'information des pays non alignés et des autres pays en développement (2002).

Note: Les pourcentages sont indiqués entre parenthèses.

Le Système de recherche et d'information des pays non alignés et des autres pays en développement (RIS) avait tenté de compiler des informations sur les investissements à l'étranger des entreprises indiennes à partir de données non publiées du Ministère du commerce et de rapports publiés par le Centre indien d'investissement. Cette base de données, qui porte sur une longue période allant de 1975 à mars 2001, tient uniquement compte des participations approuvées à des projets de production en cours d'exécution et non pas des projets réels, et ne prend en considération ni les bénéfices réinvestis ni d'autres capitaux.

9. Une autre caractéristique importante de la seconde vague est le recours aux opérations de fusion-acquisition comme moyen important d'internationalisation des entreprises indiennes dans les années 90. Les acquisitions à l'étranger des entreprises indiennes ont fortement augmenté vers la fin de la décennie et jusqu'à 119 opérations de ce type ont été réalisées en 2002-2003. La plupart d'entre elles ont eu lieu dans le secteur des logiciels, suivi de la pharmacie et des activités minières (voir le tableau 3). Pendant la même période, c'est dans les pays développés que les fusions-acquisitions ont été les plus nombreuses et de manière prédominante aux États-Unis et au Royaume-Uni. Une autre caractéristique des opérations réalisées par les entreprises indiennes à l'étranger était leur forte concentration (Pradhan et Abraham, 2005). Ces entreprises ont de plus en plus recours aux fusions-acquisitions pour avoir accès aux marchés, technologies, actifs stratégiques et avantages découlant de synergies opérationnelles à l'étranger.

Tableau 3. Fusions-acquisitions à l'étranger des entreprises indiennes, 2000-20003
(Nombre; pourcentage)

Répartition sectorielle			Répartition régionale		
Secteur	Nbre	Pourcentage	Région	Nbre	Pourcentage
Primaire	9	7,6	Pays développés	93	78,2
Extraction minière, pétrole et gaz	9	7,6	Royaume-Uni	16	13,4
Industrie	34	28,6	États-Unis	53	44,5
Pharmacie	12	10,1	Australie	8	6,7
Peintures	4	3,4	Pays en développement	20	16,8

Répartition sectorielle			Répartition régionale		
Matières plastiques et produits	4	3,4	Afrique	5	4,2
Services	76	63,9	Amérique latine et Caraïbes	3	2,5
Logiciels	67	56,3	Asie et Pacifique	12	10,1
Tous secteurs confondus	119	100	Toutes régions confondues	119	100

Source : D'après Pradhan et Abraham (2005).

10. La structure des participations des entreprises indiennes au capital de sociétés étrangères était complètement différente entre la première et la seconde vague. Si la part des participations minoritaires² dans les projets d'investissement à l'étranger a diminué, passant de 64 % pendant la première vague à 24 % seulement dans la seconde vague, celle des participations majoritaires³ a bondi de 13 % à 57 % (voir le tableau 4). L'abrogation des règles restreignant les participations à l'étranger pendant la seconde vague (voir la section E) et le souhait des entreprises indiennes de détenir la totalité du capital social expliquent ce phénomène.

Tableau 4. La seconde vague et l'évolution de la structure des participations prises à l'étranger par les entreprises indiennes (Nombre; pourcentage)

Fourchette de participation	Première vague			Seconde vague		
	Nombre de projets à l'étranger approuvés	Pourcentage	Pourcentage cumulé	Nombre de projets à l'étranger approuvés	Pourcentage	Pourcentage cumulé
0-20 %	51	22,9	22,9	41	3,7	3,7
20-50 %	91	40,8	63,7	230	20,6	24,2
50-80 %	53	23,8	87,4	211	18,9	43,1
80-100 %	28	12,6	100	637	56,9	100
Total	223	100		1 119	100	

Source: Estimations de la CNUCED d'après la base de données sur les investissements indiens à l'étranger du RIS.

11. La croissance sans précédent des investissements indiens à l'étranger pendant la seconde vague s'accompagne d'une évolution notable de leurs modalités de financement. Au cours de la première vague, lorsque les entreprises indiennes ont commencé à investir à l'étranger, leurs opérations étaient financées en grande partie par des sorties de capitaux sous forme de prises de participation. Suite à la libéralisation des règles applicables aux investissements directs à l'étranger, ces sociétés ont développé leurs activités de production en réinvestissant leurs bénéfices. La part des bénéfices réinvestis est devenue prédominante dans ces investissements: elle représentait entre 45 et 50 % respectivement des flux totaux pendant les exercices budgétaires 2000-2001 et 2002-2003 (voir le tableau 5). Les entreprises indiennes ont donc de moins en moins de réticences à s'internationaliser.

² Moins de 50 % du capital.

³ Plus de 80 % du capital.

Tableau 5. Répartition des flux d'IED par type d'investissement, exercices budgétaires 2000 à 2003 (Pourcentage)

	Exercice budgétaire 2000/2001	Exercice budgétaire 2001/2002	Exercice budgétaire 2002/2003
Total des investissements directs à l'étranger	100	100	100
i) Participations	45	41	40
ii) Bénéfices réinvestis	45	50	49
iii) Autres capitaux	10	9	10

Source: Données révisées sur l'investissement étranger direct, communiqué de presse du Ministère du commerce et de l'industrie, 30 juin 2003.

III. LES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER DES PME: NOUVELLES TENDANCES

12. Les PME indiennes ne sont pas très loin des grandes entreprises en ce qui concerne leurs investissements à l'étranger. Par exemple, leurs investissements ont représenté 26 % des projets approuvés dans le secteur manufacturier et 41 % dans le secteur des logiciels. La part des PME du second secteur était importante dans le stock extérieur d'investissements directs (47 %), alors que celle des entreprises du premier secteur était mineure (voir le tableau 6). Les PME de logiciels sont incomparablement plus internationalisées que les PME manufacturières, ce qui témoigne de leur compétitivité. Le fait que les logiciels soient un secteur d'activité à forte intensité de qualifications et largement tributaire des marchés extérieurs a incité les PME indiennes à s'établir à l'étranger.

Tableau 6. Stock extérieur d'investissements directs selon la taille des entreprises, au 31 mars 2001 (Millions de dollars; nombre; pourcentage)

Secteur ^a	Taille de l'entreprise					
		Petites	Moyennes	PME	Grandes	Total
Secteur manufacturier	Nombre	23 (3,08)	172 (23,06)	195 (26,14)	551 (73,86)	746 (100)
	Valeur	5 (0,32)	99 (6,37)	104 (6,69)	1 450 (93,31)	1 554 (100)
Logiciels	Nombre	16 (5,44)	105 (35,71)	121 (41,16)	173 (58,84)	294 (100)
	Valeur	10 (1,16)	396 (46,10)	405 (47,15)	454 (52,85)	859 (100)

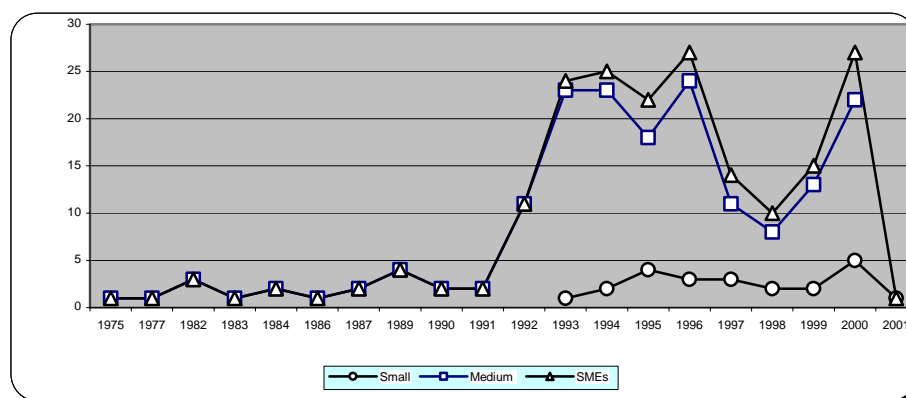
Source: Estimations de la CNUCED d'après la base de données sur les investissements indiens à l'étranger du RIS (2002).

Note: Les pourcentages sont indiqués entre parenthèses.

^a En raison du peu de données disponibles sur les investissements directs des PME à l'étranger, les auteurs ont établi une base de données où les investissements sont classés en fonction de la taille de l'entreprise, en intégrant les noms des sociétés de la base de données Prowess du Centre d'observation de l'économie indienne et des renseignements provenant de sources publiques et du RIS. L'intégration des données a été faite entreprise par entreprise afin de veiller à ce que les changements de dénomination des sociétés et leurs abréviations soient bien incorporés lors du classement des investissements en fonction de la taille des entreprises. Les activités manufacturières et les logiciels ont été choisis car ces secteurs sont les premiers investisseurs de l'économie indienne. La prise en compte d'autres secteurs de services aurait exigé davantage de temps et de ressources.

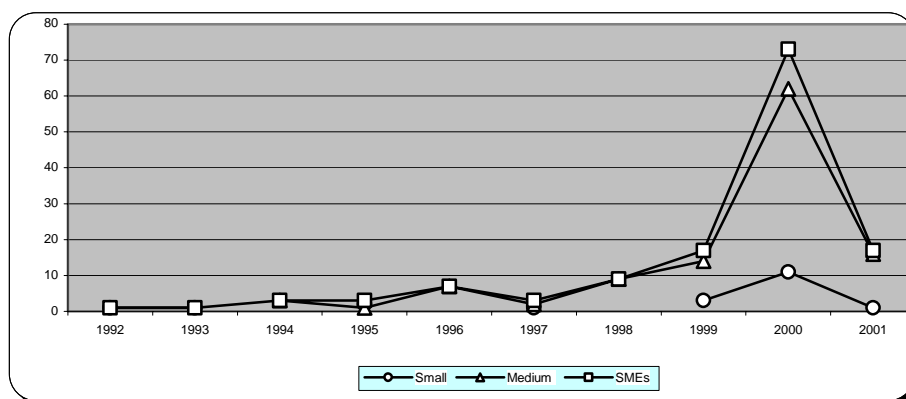
13. La première grande entreprise à avoir investi à l'étranger est le groupe Birla, qui a créé Indo-Ethiopian Textiles en 1960, près d'Addis Abeba. Les premières coentreprises créées à l'étranger par des PME manufacturières l'ont été à deux périodes différentes pour les entreprises moyennes et les petites entreprises. En 1975, Indian Hume Pipe Company Ltd a été la première entreprise moyenne à établir une coentreprise: c'était à Sri Lanka pour la fabrication de tuyaux. Elle détenait 56 % du capital de la société créée, le reste allant à son partenaire sri-lankais, Industial Indo Hume Pipe Company. C'est en 1993 qu'une petite entreprise a créé pour la première fois une coentreprise : il s'agissait de Roto Pumps & Hydraulics (P) Ltd, qui avait pour partenaire Sterling (Fluid equip) Ltd (Royaume-Uni) pour la fabrication de pompes. Les investissements des PME ont acquis une importance notable depuis 1991, 177 projets à l'étranger ayant été approuvés pendant une période de 10 ans (voir la figure 3). Des projets de PME ont été approuvés dans divers secteurs – mécanique légère, autopompes et pièces détachées, matériel électrique, textiles et vêtements, pharmacie, etc. Les investissements des PME de logiciels sont devenus, à l'image de ceux des PME manufacturières, prédominants depuis les années 90, coïncidant avec la seconde vague (voir la figure 4).

Figure 3. Approbations de projets d'investissement à l'étranger de PME manufacturières indiennes, 1975-mars 2001
(Nombre)



Source: Ibid.

**Figure 4. Approbations de projets d'investissement à l'étranger de PME
indiennes de logiciels, 1992-mars 2001**
(Nombre)



Source: Ibid.

14. Les investissements à l'étranger des PME indiennes proviennent, tout comme ceux des STN indiennes, d'un large éventail d'activités manufacturières. Les PME sont présentes dans les activités à faible intensité technologique (produits alimentaires, textiles et papier) et à forte intensité technologique (pharmacie, bureautique, communication). Leurs investissements sont prédominants dans des secteurs tels que les textiles, le cuir, la chaussure, la mécanique et le matériel ainsi que les véhicules automobiles (tableaux 3 et 4 de l'annexe).

15. Les PME manufacturières indiennes investissent à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement (voir le tableau 5 de l'annexe). Parmi les régions en développement, l'Asie du Sud-Est et de l'Est était la destination privilégiée. Elle représentait 17 % et 24 % respectivement des projets approuvés et du stock extérieur d'investissements directs. Les pays d'Europe occidentale sont devenus les principaux bénéficiaires parmi les pays développés, suivis par l'Amérique du Nord. Les destinations privilégiées des PME de logiciels étaient les pays développés. Dans les régions en développement, les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est étaient les destinations les plus fréquentes. L'Amérique du Nord est devenue la région d'accueil la plus importante dans le monde développé.

16. Les États-Unis et le Royaume-Uni étaient les deux principales destinations des IED des STN et des PME indiennes (voir le tableau 6 de l'annexe), ce qui démontre que les PME indiennes ne rechignent pas à investir dans les pays développés même si elles n'ont pas les technologies, les marques et les compétences des STN indiennes et des entreprises des pays développés. En fait, c'est essentiellement parce qu'elles ne possédaient pas ce type d'avantages que les PME ont investi dans les pays développés, dans le but d'accroître leurs atouts.

17. Les PME indiennes ont réalisé de petites opérations de fusion-acquisition à l'étranger, en particulier dans le secteur manufacturier. Un certain nombre d'acquisitions ont eu lieu dans le secteur des logiciels; elles étaient le fait de PME telles que Aftek Infosys Ltd., Datamatics Technosoft Ltd., KLG Systel Ltd., Leading Edge Infotech Ltd. et Moschip Semiconductor Technology Ltd.

18. Les PME indiennes, à savoir ACE Laboratories Ltd. (pharmacie) et REPL Engineering Ltd. (matériel électrique), se sont hissées au premier rang des PME manufacturières indiennes avec cinq propositions d'investissement direct à l'étranger chacune (voir le tableau 7 de l'annexe). D'autres PME ont investi dans la chaussure, l'alimentation, le matériel de transport et la fabrication de pompes.

19. Il existe plusieurs raisons à la différence de comportement entre les PME et les grandes entreprises. Les PME n'ont pas suffisamment de ressources pour supporter les coûts de la collecte d'informations (par exemple, sur les marchés étrangers, la réglementation publiques, les préférences des consommateurs) et sont moins à même de faire face à l'incertitude et aux risques liés aux investissements à l'étranger. En raison de ces désavantages, leurs investissements sont inévitablement plus modestes que ceux des grandes entreprises. En outre, la qualité et la quantité de leurs actifs propres sont différentes de ceux des grandes entreprises. Les PME sont moins susceptibles d'investir à l'étranger pour exploiter leurs avantages concurrentiels. Au contraire, elles sont davantage motivées par l'accès aux technologies étrangères ou par la mise en place d'une infrastructure d'appui commercial à l'étranger. Leurs investissements à l'étranger étant relativement récents, elles n'ont pas forcément une stratégie bien planifiée par rapport au marché mondial, contrairement aux STN.

20. Les PME manufacturières indiennes sont relativement jeunes, sont moins à même d'effectuer de la R-D et d'importer des technologies étrangères, sont moins portées sur la vente et ont des marges bénéficiaires plus faibles que les grandes entreprises. Dans le secteur des logiciels, les PME sont relativement jeunes et ont des dépenses de R-D plus élevées que les grandes entreprises, mais importent moins de technologie que ces dernières. Si les investissements à l'étranger des PME du secteur des logiciels sont moins axés sur l'exportation que ceux des grandes entreprises, c'est l'inverse pour les PME manufacturières.

IV. LES MOTEURS ET LES OBJECTIFS DES INVESTISSEMENTS INDIENS À L'ÉTRANGER

21. Au cours de la première vague, les investissements indiens à l'étranger étaient surtout motivés par le désir d'échapper au cadre économique restrictif du marché intérieur. La faible croissance de la demande interne et les réglementations restrictives des pouvoirs publics ont incité de nombreuses entreprises indiennes à rechercher dans les investissements à l'étranger un autre moyen de croître (Lall, 1983). Pendant cette période, les entreprises indiennes étaient motivées par des perspectives de croissance favorables sur les marchés étrangers et par la nécessité de s'approvisionner en ressources naturelles.

22. Les objectifs des investissements à l'étranger n'étaient plus du tout les mêmes au cours de la seconde vague. Sont venus s'ajouter à l'exploitation de marchés extérieurs et à l'approvisionnement en ressources naturelles d'autres moteurs tels que l'accès à des éléments incorporels propres à l'entreprise (technologie, qualifications, compétences en matière de commercialisation, etc.), la mise en place d'une infrastructure d'appui commercial et le souhait de contourner les dispositions de nouveaux accords commerciaux régionaux (Pradhan et Abraham, 2005). L'assouplissement du contrôle des changes et la libéralisation notable des règles applicables à ces investissements dans les années 90 ont joué un rôle important dans la décision des entreprises indiennes d'investir à l'étranger. Dernièrement, les incitations des pouvoirs publics ont aussi joué un rôle clef. L'intensification de la concurrence internationale et

la nécessité d'acquérir une position solide au niveau mondial ont encouragé les entreprises indiennes à investir à l'étranger pour acquérir des marques et des installations de production.

V. LA RÉGLEMENTATION INDIENNE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER, 1978-2004⁴

23. La réglementation indienne des investissements directs à l'étranger a commencé à changer en 1978, lorsque des directives concrètes relatives aux entreprises conjointes et aux filiales intégrales des entreprises indiennes à l'étranger ont été publiées. Même si les investissements extérieurs étaient autorisés avant 1978, la réglementation indienne n'avait pas encore pris forme.

24. On peut distinguer deux phases dans l'évolution de la réglementation indienne: la période allant de 1978 à 1992, époque à laquelle les directives adoptées en 1978 étaient en vigueur et ont subi des révisions mineures; et la période postérieure à 1992, lorsque de nouvelles directives ont été introduites. La première phase était caractérisée par des règles restrictives alors que la seconde était marquée par une libéralisation de grande ampleur (voir l'encadré 1).

25. Dans les années 90, les investissements indiens à l'étranger ont fortement augmenté après la mise en œuvre en 1991 de la politique de libéralisation économique, qui a débouché sur une vive concurrence entre les entreprises afin d'assurer leur survie et de croître. Les entreprises indiennes, notamment les PME, ont aussi dû faire face à la concurrence étrangère découlant de la mondialisation. Le Gouvernement a ensuite assoupli les restrictions dont les investissements indiens à l'étranger faisaient l'objet. L'intensification de la concurrence sur les marchés intérieurs et extérieurs et la libéralisation des investissements à l'étranger ont joué un rôle important dans les IED indiens.

La première phase

26. Pendant la première phase, la politique du Gouvernement en matière d'investissements directs à l'étranger a été motivée par deux objectifs principaux: i) utiliser ces investissements dans le cadre de la stratégie indienne de coopération Sud-Sud; et ii) promouvoir les exportations indiennes en dépensant le moins de devises possible. Ces investissements étaient considérés comme un moyen de faire partager l'expérience de l'Inde en matière de développement ainsi que ses technologies et ses compétences, qui étaient bien plus faibles que celles des pays développés, mais plus adaptées aux besoins socioéconomiques des pays en développement.

27. Conformément à l'esprit de la coopération Sud-Sud, les prises de participation d'entreprises indiennes devaient se conformer aux règles et réglementations du pays d'accueil. La politique adoptée en 1978 était destinée à encourager le partenariat avec des parties, des banques de développement et des institutions financières locales dans les pays d'accueil. Ainsi, les capitaux investis dans d'autres pays en développement ne devaient pas jouer un rôle que l'Inde jugerait inacceptable en tant que pays d'accueil d'investissements étrangers.

28. L'objectif était de promouvoir les investissements indiens à l'étranger sous forme de coentreprises dans lesquelles les entreprises indiennes détenaient une participation minoritaire.

⁴ Cette section s'inspire largement de Pradhan (2005).

Les coentreprises permettent aussi aux capitaux locaux de s'associer à des capitaux indiens dans le processus de développement des pays d'accueil, ce qui supposait des dépenses moindres en devises. Afin de réduire encore les dépenses en devises, les prises de participation des entreprises indiennes devaient se faire sous la forme d'une capitalisation des exportations ou d'un financement par des immobilisations et des compétences indiennes. Dans la pratique, le transfert de fonds n'était pas autorisé, sauf dans les cas valables.

1. Principales caractéristiques des différentes phases de réglementation des investissements directs à l'étranger

	Phase I: 1978-1992	Phase II: à partir de 1992
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Promotion des investissements indiens à l'étranger comme mécanisme de la coopération Sud-Sud • Optimisation des gains économiques (notamment par l'exportation de machines et de savoir-faire) découlant des investissements à l'étranger, avec des dépenses en devises minimales 	<ul style="list-style-type: none"> • Promotion des investissements directs à l'étranger comme moyen de faire face à la concurrence internationale • Optimisation des exportations indiennes, acquisition de technologies étrangères, insertion dans de nouveaux blocs commerciaux, etc.
Stratégies	<ul style="list-style-type: none"> • Autorisation de prises de participations uniquement minoritaires dans des coentreprises 	<ul style="list-style-type: none"> • Levée des restrictions sur les participations au capital social d'entreprises à l'étranger
	<ul style="list-style-type: none"> • Prise de participations sous forme d'exportation de biens d'équipement et de technologies d'origine indienne • Interdiction de la capitalisation d'exportation de machines d'occasion ou de machines réhabilitées • Interdiction, sauf dans des cas valables, de transferts de fonds 	<ul style="list-style-type: none"> • Autorisation de la prise de participations dans des entreprises étrangères sous forme de transfert de liquidités, outre la capitalisation d'exportations, d'immobilisations et de savoir-faire • Autorisation de la prise de participations par l'exportation de machines d'occasion ou de machines réhabilitées • Autorisation de prise de participations sous forme de certificats américains de dépôt (ADR)/certificats internationaux de dépôt (GDR)

	Phase I: 1978-1992	Phase II: à partir de 1992
	<ul style="list-style-type: none"> • Obligation de constituer une coentreprise dans le même secteur d'activité 	<ul style="list-style-type: none"> • Les investissements peuvent être réalisés dans n'importe quelle activité économique valable
	<ul style="list-style-type: none"> • Autorisation des investissements directs à l'étranger seulement par la voie normale⁵ 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place, à côté de la voie normale, d'une voie automatique dans le cadre de laquelle la Banque de réserve de l'Inde (BRI) approuve les investissements à l'étranger

La seconde phase

29. Après avoir mis en œuvre une politique restrictive pendant les années 70 et 80, l'Inde a adopté de nouvelles règles transparentes et souples en matière d'investissements directs à l'étranger dans les années 90. À cette époque-là, l'Inde avait atteint un stade de développement plus avancé et possédait des compétences solides dans les secteurs à forte intensité de connaissances telles que la pharmacie, les logiciels et les automobiles. Elle avait obtenu des résultats notables en matière de compétences et de connaissances technologiques, de développement des entreprises, de gestion et d'infrastructures.

30. En octobre 1992, des directives modifiées en matière de coentreprise et de filiale intégrale ont été publiées avec l'objectif de rendre les règles plus transparentes et plus adaptées à l'évolution mondiale et à la réalité économique indienne. L'investissement direct à l'étranger peut désormais servir à promouvoir les exportations, à acquérir des technologies à l'étranger, à mettre en place des réseaux d'appui commercial et à pénétrer de nouveaux blocs commerciaux dans l'optique stratégique d'être compétitifs au niveau mondial.

31. En 1992, les restrictions aux prises de participation ont été levées et les entreprises indiennes sont libres de décider du pourcentage exact de la participation qu'elles souhaitent détenir dans des entreprises étrangères. Pour accélérer la procédure d'approbation et la rendre plus transparente, une voie automatique relevant de la BRI a été mise en place pour des investissements d'un montant limité. Ainsi, l'approbation préalable de l'autorité et de réglementation – BRI et Gouvernement indien – n'est plus exigée pour la création d'une coentreprise ou d'une filiale intégrale à l'étranger.

32. Le montant des investissements directs pouvant être approuvés par la voie automatique n'a cessé d'être relevé: de 2 millions de dollars en 1992, il est passé à 15 millions de dollars en 1995, 100 millions de dollars en 1999 et à 200 % de la valeur nette en 2005. Les entreprises indiennes opérant dans la zone économique spéciale sont autorisées à faire approuver leurs investissements à l'étranger par la voie automatique quel que soit le montant. Ces investissements ont été

⁵ Il existe deux voies différentes: la voie automatique et la voie normale. La voie automatique a été mise en place pour approuver de manière rapide et transparente des investissements inférieurs à un certain montant. L'approbation préalable de l'autorité de réglementation – BRI ou Gouvernement indien – n'est plus exigée pour la création d'une coentreprise à l'étranger.

autorisés dans des secteurs d'activité autres que celui de l'entreprise qui investit et dans de nouveaux secteurs tels que l'agriculture.

La réglementation des investissements directs à l'étranger et les PME

33. La réglementation indienne autorise seulement les personnes morales et les sociétés de personnes enregistrées sous l'*Indian Factories Act* (1956) et l'*Indian Partnership Act* (1932) à investir à l'étranger, à l'exclusion de la grande majorité des PME exerçant des activités non organisées dans le secteur manufacturier. Toutefois, les PME qui sont classées dans les activités manufacturières organisées sont juridiquement habilitées à mener à l'étranger des activités qui contribuent à accroître leur valeur.

34. Pendant une grande partie de la première phase, les PME ont subi des contraintes car la prise de participations à l'étranger devait se faire sous la forme d'exportation d'immobilisations et de compétences techniques indiennes. À l'époque, les PME n'étaient pas des fabricants de matériel d'origine et ne possédaient pas les capacités technologiques requises pour investir à l'étranger. Au cours de la seconde phase, les restrictions à l'internationalisation des PME par les investissements directs à l'étranger ont été assouplies. Toutefois, de nombreuses dispositions telles que la libéralisation de l'accès aux marchés financiers étrangers et aux marchés internationaux de titres n'ont pas aidé les PME à investir à l'étranger car la plupart d'entre elles n'avaient pas les moyens de le faire. Les PME dont les ressources étaient limitées n'ont pas non plus beaucoup profité du relèvement du plafond d'investissement.

VI. LES INVESTISSEMENTS DIRECTS INDIENS À L'ÉTRANGER ET LA COMPÉTITIVITÉ DES PME

35. Les investissements directs à l'étranger ont contribué à accroître la compétitivité à l'exportation des PME manufacturières indiennes et l'intensité de leur R-D⁶ (la plupart des années) par rapport aux PME qui n'investissaient pas à l'étranger, même si la rentabilité ne semblait pas varier tout au long du processus d'internationalisation (voir le tableau 6). Les PME manufacturières indiennes investissent, dans la plupart des cas, dans des activités d'appui commercial en mettant en place des centres de distribution et de commercialisation à l'étranger, en renforçant leurs capacités de vente et de service après-vente. Ce faisant, les filiales étrangères de PME manufacturières indiennes semblent avoir joué un rôle notable dans l'amélioration des résultats à l'exportation.

36. Les études de cas de sept PME indiennes donnent des éclairages intéressants sur la nature et l'impact de leurs investissements directs à l'étranger⁷. Premièrement, les investissements directs à l'étranger de ces PME visent fondamentalement à accroître leurs exportations. Les PME, contrairement aux STN, ne possèdent pas les avantages concurrentiels nécessaires à l'exploitation d'activités à l'étranger qui augmentent leur valeur. ACE Laboratories Ltd., Roto Pumps Ltd. et CGVAK Software & Exports Ltd. ont indiqué qu'elles utilisaient leurs investissements directs à l'étranger comme stratégie pour améliorer leurs réseaux de

⁶ Mesurée par les dépenses internes de R-D en pourcentage du chiffre d'affaires, l'intensité de R-D constitue un indicateur des activités technologiques propres à l'entreprise.

⁷ Il s'agit de ACE Laboratories, REPL Engineering, Liberty Shoes, Roto Pumps, Superhouse, Aftak Infosys et CGVAK Software & Exports.

commercialisation et d'appui commercial à l'étranger. Roto Pumps Ltd., en particulier, se servait de ces investissements pour mettre en place des structures de commercialisation et d'entreposage à l'étranger. Liberty Shoes Ltd., filiale d'une STN indienne, investissait à l'étranger pour créer des points de vente. À cet égard, les investissements à l'étranger avaient aidé toutes ces PME à élargir leur marché existant et à pénétrer de nouveaux marchés extérieurs.

37. Dans le domaine de la R-D, Superhouse Ltd. a démontré que les PME indiennes internationalisent aussi leurs activités d'innovation et en tirent des avantages. Il s'ensuit que l'internationalisation de la R-D n'est pas uniquement une stratégie des entreprises des pays développés: des entreprises technologiquement moins avancées de pays en développement peuvent aussi y recourir pour tirer parti d'infrastructures de recherche bien développées et de compétences sur les marchés étrangers. Dans le secteur des logiciels, Aftak Infosys a démontré que les PME indiennes sont parmi les premières à adopter une stratégie d'acquisition d'entreprises étrangères. Grâce à ces fusions-acquisitions, elle a eu accès au marché européen et aux technologies étrangères pour améliorer sa compétitivité.

38. Les effets bénéfiques des investissements directs à l'étranger dépendent en grande partie de la stratégie poursuivie par l'entreprise concernée. Les PME qui se diversifient et investissent leurs moyens financiers, leurs compétences et leurs ressources humaines limités dans un trop grand nombre d'activités ont davantage de difficultés à survivre, comme en témoigne le cas de REPL Ltd. À cet égard, celles qui investissent trop à l'étranger risquent de perdre leur efficacité et leur compétitivité.

Tableau 6. Intensité d'exportation, rentabilité et intensité de R-D des PME manufacturières indiennes, 1991-2001

Année	PME manufacturières							
	Investissements extérieurs				Autres investissements			
	Nombre d'entreprises	Intensité d'exportation (%)	Rentabilité (%)	Intensité de R-D (%)	Nombre d'entreprises	Intensité d'exportation (%)	Rentabilité (%)	Intensité de R-D (%)
1991	44	7,950	4,753	0,344	966	2,997	4,473	0,013
1992	51	11,264	4,225	0,025	1 143	3,670	1,945	0,049
1993	73	14,060	3,974	0,029	1 439	4,224	1,947	0,102
1994	102	29,920	6,366	0,254	1 931	5,243	4,517	0,115
1995	106	20,812	7,066	0,411	2 385	6,380	7,136	0,192
1996	110	21,718	4,914	0,433	2 509	6,922	4,450	0,235
1997	101	18,404	2,394	0,184	2 555	6,985	3,343	0,227
1998	96	20,388	-2,809	0,326	2 550	7,663	2,271	0,251
1999	103	22,204	0,129	0,294	2 554	7,343	1,600	0,205
2000	104	21,333	0,485	0,136	2 551	6,940	3,467	0,162
2001	83	21,978	5,090	0,461	1 938	8,710	6,420	0,186

Source: Calculs effectués d'après la base de données Prowess (2002) et les données sur les investissements indiens à l'étranger du RIS.

VII. LES MESURES D'APPUI AUX INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER

39. En Inde, les PME jouent un rôle important: elles représentent 50 % environ de la production industrielle et 42 % environ des exportations totales. Les PME indiennes commencent à s'internationaliser de manière notable grâce à leurs investissements à l'étranger et devraient développer leur présence en dehors des frontières nationales. La libéralisation de la réglementation ne suffit pas à inciter davantage de PME à s'internationaliser et à en tirer parti. Les investissements à l'étranger des PME indiennes dépendent à la fois des initiatives des pouvoirs publics et de leurs propres efforts.

40. Un certain nombre de mesures, budgétaires et autres, qui ressortissent directement aux capacités technologiques des PME sont essentielles pour les aider à bien exploiter leurs possibilités d'investissement à l'étranger. La faiblesse de leurs capacités technologiques – due à des ressources limitées, à la pénurie de techniciens et de personnel formé et au manque d'accès à des établissements de recherche financés par le secteur public – dissuade les PME de se développer à l'étranger. Étant donné que les PME possèdent de faibles compétences et ont des capacités limitées de créer leurs propres marques, il peut être utile de les aider à perfectionner leurs compétences (formation, gestion) et à obtenir la certification d'organismes internationaux de contrôle de la qualité ainsi que de prendre des dispositions pour améliorer la qualité. L'adoption de mesures qui élargiraient l'accès des PME aux sources de financement est essentielle à la croissance de ces dernières aussi bien sur le marché intérieur que sur le marché mondial, et devrait être envisagée.

41. Un autre moyen pour les pouvoirs publics d'aider les PME à concrétiser leurs projets d'investissement à l'étranger est de fournir des informations sur les marchés et sur les possibilités qu'offrent les pays d'accueil. Comme les politiques publiques et le cadre économique du pays d'origine risquent d'être très différents de ceux du pays d'accueil, les PME ont besoin de l'aide des pouvoirs publics du premier comme du second pour résoudre les problèmes juridiques et recueillir des données sur les débouchés extérieurs et les caractéristiques des marchés. La mise en place d'un cadre directif favorable aux fusions-acquisitions internationales pourrait faciliter le recours aux investissements directs à l'étranger comme moyen d'accroître la compétitivité des entreprises.

42. Un obstacle important aux travaux de recherche sur l'internationalisation des PME est la pénurie de données exactes et fiables. Il s'ensuit que la mise au point d'une base de données facile à consulter sur les PME investissant à l'étranger est une importante condition préalable à l'évaluation et à l'examen approfondis des problèmes que rencontrent les PME indiennes dans le cadre de leur internationalisation.

43. Un certain nombre d'enseignements stratégiques pourraient être pris en compte par les entreprises qui étudient les stratégies d'internationalisation qui font appel aux investissements directs à l'étranger. Premièrement, les entreprises dont la taille et les ressources sont limitées ne devraient pas diversifier leurs activités de production dans une multitude de produits sur les marchés internationaux. La spécialisation dans un produit de niche est une bonne stratégie pour accroître l'internationalisation d'une entreprise au lieu d'investir des ressources qui sont modestes dans de nombreux produits et sites. Deuxièmement, les entreprises dont les produits appartiennent à la même catégorie devraient se regrouper, collaborer et mettre en commun leurs ressources pour créer leurs propres marchés de niche. La mise en place d'une plate-forme

interactive qui permet aux entreprises, en particulier aux PME, de partager l'information, d'apprendre et de développer ensemble des produits différenciés peut fortement contribuer à surmonter les contraintes de taille. Troisièmement, les entreprises indiennes pourraient investir consciemment dans de nouvelles technologies, en particulier dans les TIC. Cela est d'autant plus essentiel qu'elles peuvent ainsi avoir accès à des informations sur les marchés mondiaux, les réglementations et la recherche de partenaires économiques à l'étranger. Quatrièmement, les entreprises indiennes pourraient accroître leurs compétences et leurs capacités d'internationalisation en améliorant leurs technologies, la différenciation de leurs produits et leur gestion en collaboration avec des écoles de commerce et des établissements de gestion. Cinquièmement, celles qui ont facilement accès à des sources de financement et dont la situation financière est saine pourraient envisager de s'internationaliser par le biais de fusions-acquisitions. Les entreprises indiennes pourraient aussi appliquer les principes de bonne gouvernance et contribuer au développement national du pays d'accueil.

VIII. CONCLUSION

44. Les investissements à l'étranger sont devenus une caractéristique de l'économie indienne depuis les années 90. Le nombre de projets approuvés ainsi que le montant des flux d'IED ont considérablement augmenté au cours de la dernière décennie. Cette nouvelle vague d'investissement, appelée la seconde vague, s'est accompagnée d'une évolution notable de la structure, des caractéristiques et des objectifs des investissements par rapport à la période précédente.

45. Les investissements indiens à l'étranger ne sont pas entièrement le fait de grandes entreprises. Les PME jouent aussi un rôle notable dans leur essor. Les investissements à l'étranger des PME augmentent depuis les années 90, aussi bien dans le secteur manufacturier que dans celui des logiciels. Ceux des PME manufacturières sont manifestes dans les activités à faible et à forte intensité technologique. Les PME indiennes investissent aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, mais les investissements des PME du secteur des logiciels sont davantage réalisés dans les pays développés. Les PME indiennes, tout comme les STN, ont de plus en plus tendance à réaliser des acquisitions à l'étranger pour accroître leurs débouchés et accéder à la technologie et à d'autres actifs stratégiques.

46. Il faut adopter certaines mesures pour aider les PME indiennes à surmonter les obstacles à leur internationalisation par les investissements directs à l'étranger, notamment en matière de financement et d'information sur les marchés. Des mesures de facilitation telles qu'un appui institutionnel et des incitations peuvent être envisagées. Le programme de promotion des investissements directs à l'étranger est un autre domaine dans lequel le secteur public et le secteur privé peuvent œuvrer au renforcement de la position de l'Inde en tant que nouvel investisseur extérieur, les PME indiennes jouant un rôle considérable. Le Gouvernement, le secteur privé et les établissements de recherche devraient examiner de plus près les besoins en matière de renforcement des capacités et des compétences technologiques de l'Inde.

47. Dans l'ensemble, la libéralisation notable des politiques publiques et la compétitivité croissante des entreprises indiennes dans des secteurs tels que les logiciels et la pharmacie ont contribué de manière importante à la croissance rapide des investissements indiens à l'étranger au cours des dernières années. La nécessité de s'approvisionner en ressources naturelles à l'étranger (pétrole, gaz et minéraux) pour soutenir l'accélération du développement industriel au niveau national a conduit le Gouvernement à inciter activement les entreprises publiques et privées à s'internationaliser. Dans ce contexte, les perspectives des investissements indiens à l'étranger, notamment de ceux des PME, sont favorables.

Bibliographie

- Caves, R. E. (1971), «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment», *Economica*, 38, p. 1 à 27.
- Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique/Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1985), *Transnational Corporations From Developing Asian Economies*, Bangkok: Joint ESCAP/CTC Unit on Transnational Corporations, 1985
- CNUCED (1998), *The Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia*, n° de vente E.98.II.D.4, publication des Nations Unies, Genève.
- Dunning, J. H. (1986), «The investment development cycle and Third World multinationals», in Khan (éd.), *Multinationals from the South*, St. Martins Press: New York, p. 15 à 47.
- Dunning, J. H. et Narula, R. (1996), «The investment development path revisited: Some emerging issues», in Dunning et Narula (éd.), *Foreign Direct Investment and Governments*, Londres: Routledge, p. 1 à 41.
- Kumar, K. et McLeod, M. (1981) (éd.), *Multinationals from Developing Countries*, Lexington Books: Lexington, Massachusetts: D. C. Heath.
- Lall, S. (1983) (éd.), *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, John Wiley & Sons, New York.
- Lall, S. (1996), «The investment development path: Some conclusions», in Dunning et Narula (éd.), *Foreign Direct Investment and Governments*, Londres: Routledge, p. 423 à 441.
- Pradhan, J. P. (2004), «The Determinants of Outward Foreign Direct Investment: A Firm-level Analysis of Indian Manufacturing», *Oxford Development Studies*, 32(4), p. 619 à 639.
- Pradhan, J. P. (2005), «Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns», GIDR Working Paper, n° 153, février.
- Pradhan, J. P. et Vinoy Abraham (2005), «Overseas Mergers and Acquisitions by Indian Enterprises: Patterns and Motivations», *Indian Journal of Economics*, vol. LXXXV, n° 338, p. 365 à 386.
- Tolentino, Paz Estrella E. (1993), *Technological Innovation and Third World Multinationals*, Londres et New York: Routledge.
- Wells, L. T. Jr. (1983), *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, MIT Press: Cambridge, Mass.

Annexes

**Tableau 1. La seconde vague et la répartition sectorielle des investissements indiens
à l'étranger, 1975-1990 et 1991-mars 2001
(Millions de dollars; nombre; pourcentage)**

Secteur	Première vague (1975-1990)				Seconde vague (1991-mars 2001)			
	Nombre	Participations	Nombre (en pourcentage du total)	Participations (en pourcentage du total)	Nombre	Participations	Nombre (en pourcentage du total)	Participations (en pourcentage du total)
Prospection et raffinage de pétrole	1	0,02	0,43	0,01	5	61,10	0,20	1,43
Prospection de minéraux et de pierres précieuses	2	4,02	0,87	1,81	2	0,04	0,08	0,00
Extraction	3	4,04	1,30	1,82	7	61,14	0,27	1,43
Oléagineux, produits alimentaires et agroalimentaires	10	9,06	4,35	4,07	91	69,34	3,55	1,63
Textiles et vêtements	12	9	5,22	4,05	158	112,56	6,17	2,64
Bois, pâte à papier et papier	3	11,51	1,30	5,17	11	17,72	0,43	0,42
Cuir, chaussures et tapis	4	20,55	1,74	9,24	63	28,41	2,46	0,67
Chimie, pétrochimie et peintures	18	7,82	7,83	3,52	94	92,13	3,67	2,16
Médicaments et produits pharmaceutiques	8	4,72	3,48	2,12	163	270,24	6,36	6,34
Caoutchouc, matières plastiques et pneumatiques	6	2,32	2,61	1,04	45	85,80	1,76	2,01
Ciment, verre et matériaux de construction	2	4,19	0,87	1,88	58	79,78	2,26	1,87
Fer et acier	10	16,17	4,35	7,27	47	50,65	1,84	1,19
Matériel électrique et électronique	6	2,11	2,61	0,95	63	90,86	2,46	2,13
Automobiles et pièces détachées	6	3,21	2,61	1,44	26	24,00	1,02	0,56
Bijouterie	1	0,00	0,43	0,00	56	17,85	2,19	0,42
Produits électroniques et biens de consommation durables	2	0,27	0,87	0,12	29	20,75	1,13	0,49
Boissons et tabac	7	3,24	3,04	1,46	37	142,05	1,44	3,33

Secteur	Première vague (1975-1990)				Seconde vague (1991-mars 2001)			
	Nombre	Participations	Nombre (en pourcentage du total)	Participations (en pourcentage du total)	Nombre	Participations	Nombre (en pourcentage du total)	Participations (en pourcentage du total)
Mécanique et métallurgie	18	8,53	7,83	3,83	84	66,24	3,28	1,55
Engrais, pesticides et semences	5	39,93	2,17	17,95	27	326,96	1,05	7,67
Divers	10	2,59	4,35	1,16	184	183,58	7,18	4,31
Activités manufacturières	128	145,22	55,65	65,28	1 236	1 678,92	48,26	39,39
Technologies de l'information, communication et logiciels	6	5,64	2,61	2,54	761	1 354,49	29,71	31,78
Hôtels, restaurants et tourisme	24	24,96	10,43	11,22	53	112,45	2,07	2,64
Génie civil et services d'ingénierie	6	1,8	2,61	0,81	44	16,57	1,72	0,39
Services de consultant	7	0,43	3,04	0,19	31	8,07	1,21	0,19
Négoce et commercialisation	27	12,47	11,74	5,61	146	96,45	5,70	2,26
Radio/télévision et édition	2	0,01	0,87	0,00	61	739,64	2,38	17,35
Services financiers et crédit-bail	17	26,32	7,39	11,83	96	95,49	3,75	2,24
Services de transport	3	0,55	1,30	0,25	44	48,33	1,72	1,13
Autres services professionnels	7	1,05	3,04	0,47	82	50,69	3,20	1,19
a) Services	99	73,2	43,04	32,91	1 318	2 522,17	51,46	59,17
Total	230	222,45	100,00	100,00	2 561	4 262,23	100	100

Source: Calculs effectués d'après les données du RIS sur les investissements extérieurs.

Note: Les données du RIS proviennent de rapports publiés par le Centre indien d'investissement et de données non publiées émanant du Ministère du commerce.

**Tableau 2. La seconde vague et la répartition régionale des investissements indiens à l'étranger,
1975-1990 et 1991-mars 2001
(Millions de dollars; nombre; pourcentage)**

Région	1975-1990				1991-mars 2001			
	Nombre	Participations	Nombre (en pourcentage du total)	Participations (en pourcentage du total)	Nombre	Participations	Nombre (en pourcentage du total)	Participations (en pourcentage du total)
Asie du Sud-Est et de l'Est	67	80,79	29,26	36,32	379	399,35	14,79	9,37
Asie du Sud	30	20,91	13,10	9,40	197	157,39	7,69	3,69
Pacifique	3	0,22	1,31	0,10	1	0,05	0,04	0,00
Afrique	29	37,83	12,66	17,01	254	513,94	9,91	12,06
Asie occidentale	19	21,54	8,30	9,68	185	376,5	7,22	8,83
Asie centrale	4	23,2	1,75	10,43	49	50,99	1,91	1,20
Europe centrale et orientale	11	6,46	4,80	2,90	75	41,03	2,93	0,96
Amérique latine et Caraïbes	2	0,58	0,87	0,26	36	180,6	1,41	4,24
Pays en développement	165	191,52	72,05	86,09	1 176	1 719,82	45,90	40,35
Europe occidentale	40	17,29	17,47	7,77	565	1 450,2	22,05	34,02
Amérique du Nord	23	13,51	10,04	6,07	749	1 029,52	29,23	24,15
Océanie	1	0,08	0,44	0,04	52	15,2	2,03	0,36
Autres pays développés					20	47,77	0,78	1,12
Pays développés	64	30,89	27,95	13,89	1 386	2 542,6	54,10	59,65
Total	229	222,46	100	100	2 562	4 262,52	100	100

Source: Ibid.

Note: Les données du RIS proviennent de rapports publiés par le Centre indien d'investissement et de données non publiées émanant du Ministère du commerce.

**Tableau 3. Répartition des investissements indiens à l'étranger par secteur
et selon la taille des entreprises, au 31 mars 2001
(Nombre; pourcentage)**

CITI REV.3	Description	Nombre de projets d'investissements approuvés				
		Petites entreprises	Entreprises moyennes	PME	Grandes entreprises	Total
15/16	Produits alimentaires, boissons et tabac		14 (8,1)	14 (7,2)	53 (9,6)	67 (9,0)
17/19	Textiles, produits textiles, cuir et chaussures	5 (21,7)	40 (23,3)	45 (23,1)	65 (11,8)	110 (14,7)
20	Bois et articles en bois et en liège		2 (1,2)	2 (1,0)		2 (0,3)
21/22	Pâte à papier, papier, articles en papier, imprimerie et édition		4 (2,3)	4 (2,1)	7 (1,3)	11 (1,5)
23	... Coke, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires		1 (0,6)	1 (0,5)		1 (0,1)
24 X	... Produits chimiques, à l'exclusion des produits pharmaceutiques		17 (9,9)	17 (8,7)	85 (15,4)	102 (13,7)
2423	... Produits pharmaceutiques	2 (8,7)	15 (8,7)	17 (8,7)	104 (18,9)	121 (16,2)
25	... Articles en caoutchouc et en matière plastique	1 (4,3)	10 (5,8)	11 (5,6)	40 (7,3)	51 (6,8)
26	Autres produits minéraux non métalliques	1 (4,3)	4 (2,3)	5 (2,6)	16 (2,9)	21 (2,8)
27	... Produits métallurgiques de base		9 (5,2)	9 (4,6)	24 (4,4)	33 (4,4)
28	... Ouvrages en métaux, sauf machines et matériels	2 (8,7)	3 (1,7)	5 (2,6)	34 (6,2)	39 (5,2)
29	... Machines et matériels, n.c.a.	3 (13,0)	7 (4,1)	10 (5,1)	28 (5,1)	38 (5,1)
30	... Machines de bureau, machines comptables et matériels de traitement de l'information		4 (2,3)	4 (2,1)	3 (0,5)	7 (0,9)
31	... Machines et appareils électriques, n.c.a.	2 (8,7)	9 (5,2)	11 (5,6)	17 (3,1)	28 (3,8)

CITI REV.3	Description	Nombre de projets d'investissements approuvés				
		Petites entreprises	Entreprises moyennes	PME	Grandes entreprises	Total
32	... Équipements de radio, télévision et communication		3 (1,7)	3 (1,5)	14 (2,5)	17 (2,3)
33	... Instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	1 (4,3)	4 (2,3)	5 (2,6)	4 (0,7)	9 (1,2)
34	... Véhicules automobiles, remorques et semi-remorques	5 (21,7)	11 (6,4)	16 (8,2)	16 (2,9)	32 (4,3)
35	... Autres matériels de transport		1 (0,6)	1 (0,5)		1 (0,1)
36-37	Activités de fabrication n.c.a.	1 (4,3)	14 (8,1)	15 (7,7)	41 (7,4)	56 (7,5)
Total		23 (100)	172 (100)	195 (100)	551 (100)	746 (100)

Source: Ibid.

**Tableau 4. Répartition des investissements indiens à l'étranger par secteur et selon la taille des entreprises, au 31 mars 2001
(Millions de dollars; pourcentage)**

CITI REV.3	Description	Petites entreprises	Entreprises moyennes	PME	Grandes entreprises	Total
15/16	Produits alimentaires, boissons et tabac		7,68 (7,77)	7,68 (7,37)	178,09 (12,28)	185,77 (11,95)
17/19	Textiles, produits textiles, cuir et chaussures	1,61 (29,70)	22,15 (22,42)	23,77 (22,80)	98,29 (6,78)	122,06 (7,85)
20	Bois et articles en bois et en liège		5,38 (5,44)	5,38 (5,16)		5,38 (0,35)
21/22	Pâte à papier, papier, articles en papier, imprimerie et édition		6,66 (6,74)	6,66 (6,39)	12,87 (0,89)	19,53 (1,26)
23	... Coke, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires		0,03 (0,03)	0,03 (0,03)		0,03 (0,00)

CITI REV.3	Description	Petites entreprises	Entreprises moyennes	PME	Grandes entreprises	Total
24 X	... Produits chimiques, à l'exclusion des produits pharmaceutiques		5,84 (5,91)	5,84 (5,60)	457,11 (31,53)	462,95 (29,79)
2423	... Produits pharmaceutiques	0,56 (10,33)	3,68 (3,72)	4,23 (4,06)	232,15 (16,01)	236,38 (15,21)
25	... Articles en caoutchouc et en matière plastique	0,51 (9,41)	1,86 (1,88)	2,37 (2,27)	99,96 (6,89)	102,33 (6,58)
26	Autres produits minéraux non métalliques	0,03 (0,55)	4,81 (4,87)	4,83 (4,63)	52,93 (3,65)	57,76 (3,72)
27	... Produits métallurgiques de base		7,26 (7,35)	7,26 (6,96)	79,47 (5,48)	86,73 (5,58)
28	... Ouvrages en métaux, sauf machines et matériels	0,44 (8,12)	2,34 (2,37)	2,78 (2,67)	60,77 (4,19)	63,55 (4,09)
29	... Machines et matériels, n.c.a.	0,89 (16,42)	9,66 (9,78)	10,54 (10,11)	29,35 (2,02)	39,89 (2,57)
30	... Machines de bureau, machines comptables et matériels de traitement de l'information		2,56 (2,59)	2,56 (2,46)	1,91 (0,13)	4,47 (0,29)
31	... Machines et appareils électriques, n.c.a.	0,33 (6,09)	5,2 (5,26)	5,53 (5,31)	7,9 (0,54)	13,43 (0,86)
32	... Équipements de radio, télévision et communication		3,24 (3,28)	3,24 (3,11)	55,79 (3,85)	59,02 (3,80)
33	... Instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	0,39 (7,20)	0,22 (0,22)	0,61 (0,59)	3,74 (0,26)	4,35 (0,28)
34	... Véhicules automobiles, remorques et semi-remorques	0,66 (12,18)	2,76 (2,79)	3,42 (3,28)	13,59 (0,94)	17,01 (1,09)

CITI REV.3	Description	Petites entreprises	Entreprises moyennes	PME	Grandes entreprises	Total
35	... Autres matériels de transport		2 (2,02)	2 (1,92)		2 (0,13)
36-37	Activités de fabrication n.c.a.	0,02 (0,37)	5,49 (5,56)	5,51 (5,29)	66,06 (4,56)	71,57 (4,60)
Total		5,42 (100)	98,81 (100)	104,24 (100)	1 449,96 (100)	1 554,19 (100)

Source: Ibid.

Tableau 5. Répartition des investissements indiens à l'étranger par région et selon la taille des entreprises, au 31 mars 2001
(Nombre; millions de dollars)

Région	Activités manufacturières				Logiciels			
	PME		Grandes entreprises		PME		Grandes entreprises	
	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur
Asie du Sud-Est et de l'Est	34 (17)	25 (24)	99 (18)	161 (11)	12 (10)	6 (2)	16 (9)	30 (7)
Asie du Sud	16 (8)	7 (6)	59 (11)	96 (7)			2 (1)	2 (0)
Pacifique			4 (1)	0 (0)				
Afrique	15 (8)	8 (8)	77 (14)	274 (19)			2 (1)	6 (1)
Asie occidentale	19 (10)	6 (5)	40 (7)	291 (20)	1 (1)	0,03 (0)	10 (6)	2 (0)
Asie centrale	6 (3)	6 (6)	22 (4)	37 (3)				
Amérique latine et Caraïbes	3 (2)	2 (2)	9 (2)	16 (1)	1 (1)	1 (0)	7 (4)	11 (2)
Pays en développement	93 (48)	54 (52)	310 (56)	875 (60)	14 (12)	7 (2)	37 (21)	50 (11)
Europe occidentale	53 (27)	34 (32)	133 (24)	398 (27)	18 (15)	2 (1)	36 (21)	43 (9)
Amérique du Nord	37 (19)	9 (9)	71 (13)	153 (11)	89 (74)	396 (98)	84 (49)	352 (78)
Autres pays développés	3 (2)	1 (1)	11 (2)	3 (0)			16 (9)	9 (2)

Région	Activités manufacturières				Logiciels			
	PME		Grandes entreprises		PME		Grandes entreprises	
	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur
Pays développés	93 (48)	44 (42)	215 (39)	554 (38)	107 (88)	398 (98)	136 (79)	404 (89)
Europe centrale et orientale	9 (5)	6 (6)	26 (5)	21 (1)				
Total général	195 (100)	104 (100)	551 (100)	1 450 (100)	121 (100)	405 (100)	173 (100)	454 (100)

Source: Ibid.

Note: Les pourcentages sont indiqués entre parenthèses.

**Tableau 6. Les 10 premières destinations des investissements directs à l'étranger des PME et des grandes entreprises indiennes, au 31 mars 2001
(Millions de dollars; nombre)**

Activités manufacturières						Logiciels					
Investissements des PME			Investissements des grandes entreprises			Investissements des PME			Investissements des grandes entreprises		
Pays	Nombre	Valeur	Pays	Nombre	Valeur	Pays	Nombre	Valeur	Pays	Nombre	Valeur
États-Unis	37	8,95	Royaume-Uni	77	214,33	États-Unis	89	396	États-Unis	83	352,07
Royaume-Uni	23	6,29	États-Unis	67	149,5	Royaume-Uni	10	1,74	Royaume-Uni	20	27,69
Émirats arabes unis	16	5,31	Maurice	43	154,46	Singapour	5	0,17	Singapour	10	5,99
Malaisie	12	7,57	Singapour	30	44,5	Hong Kong (Chine)	4	3,00	Australie	9	2,24
Singapour	11	9,57	Sri Lanka	28	63,84	Allemagne	4	0,31	Allemagne	8	9,70
Népal	10	3,97	Népal	24	20,7	Irlande	4	0,23	Émirats arabes unis	7	1,11
Maurice	9	5,76	Hong Kong (Chine)	22	22,77	Malaisie	3	3,32	Bermudes	7	10,54
Allemagne	8	3,76	Émirats arabes unis	21	77,19	Émirats arabes unis	1	0,03	Japon	7	6,56
Pays-Bas	7	11,8	Malaisie	14	13,3	Bermudes	1	0,61	Belgique	4	0,10
Thaïlande	5	1,1	Thaïlande	14	36,91				Malaisie	3	0,52
Sous-total											
Dix premières destinations	138	64		340	798		121	406		158	417
En pourcentage du total général											
Dix premières destinations	71	61		62	55		100	100		91	92

Source: Ibid.

**Tableau 7. Les 10 premières PME et grandes entreprises indiennes spécialisées dans les activités manufacturières et les logiciels
(Millions de dollars; pourcentage)**

A. Activités manufacturières							
PME multinationales				Grandes entreprises multinationales			
Entreprises	Secteurs	Nombre	Valeur	Entreprises	Secteurs	Nombre	Valeur
A C E Laboratories Ltd.	Pharmacie	5	1,246	Ajanta Pharma Ltd.	Pharmacie	18	13,568
R E P L Engineering Ltd.	Matériel électrique	5	3,835	Usha Beltron Ltd.	Produits métalliques	16	35,40652
Liberty Shoes Ltd.	Chaussures	4	3,771	Ranbaxy Laboratories Ltd.	Pharmacie	14	40,136
Roto Pumps Ltd.	Matériel de transport	4	0,58	Asian Paints (India) Ltd.	Peintures et vernis	13	8,314
Superhouse Ltd.	Chaussures	4	0,35	Essel Propack Ltd.	Matières plastiques et produits	12	88,7061
Allied Nippon Ltd.	Matériel de transport	3	0,0061	Dr. Reddy'S Laboratories Ltd.	Pharmacie	10	9,629
Alsa Marine & Harvests Ltd.	Produits alimentaires	3	2,243	Larsen & Toubro Ltd.	Activités diverses	9	25,127
Sabero Organics Gujarat Ltd.	Engrais	3	0,105	Core Healthcare Ltd.	Pharmacie	8	24,688
Sintex Industries Ltd.	Activités diverses	3	0,403	Arvind Mills Ltd.	Toile	7	17,494
Agri-Marine Exports Ltd.	Produits alimentaires	2	0,059	Elgitread (India) Ltd.	Pneumatiques	7	0,609
B. Logiciels							
PME multinationales			Grandes entreprises multinationales				
Entreprises	Nombre	Valeur	Entreprises	Nombre	Valeur		
Aftek Infosys Ltd.	4	4	N I I T Ltd.	15	24,3		
Archana Software Ltd.	4	2,25	Aptech Ltd.	10	5,9		
B S E L Information Systems Ltd.	4	0,5	Infosys Technologies Ltd.	10	7,7		
C G-V A K Software & Exports Ltd.	4	1,292	Information Technologies (India) Ltd.	9	7,5		
California Software Co. Ltd.	4	0,318	Mastek Ltd.	9	3,9		
Compucom Software Ltd.	4	71	Ramco Systems Ltd.	8	25,2		
Cybermate Infotek Ltd.	4	29	Hexaware Technologies Ltd.	7	2,7		
K L G Systel Ltd.	4	6,3	Polaris Software Lab Ltd.	7	2,1		
N I I T Gis Ltd.	4	0,2336	S Q L Star International Ltd.	7	0,9		
Nucleus Software Exports Ltd.	4	3	Orient Information Technology Ltd.	6	1,2		

Source: Ibid.
