



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.2/21
12 août 1999

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission de l'investissement, de la technologie
et des questions financières connexes
Quatrième session
Genève, 4-8 octobre 1999
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

TENDANCES DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT ET MOYENS DE RENFORCER
LES FLUX D'INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS VERS ET ENTRE LES PAYS
EN DÉVELOPPEMENT, EN PARTICULIER LES PAYS LES MOINS AVANCÉS ET LES
PAYS NE RECEVANT QUE DE RELATIVEMENT FAIBLES APPORTS D'INVESTISSEMENTS
ÉTRANGERS DIRECTS, EN VUE D'ACCROÎTRE LES BIENFAITS DE CES FLUX
D'INVESTISSEMENT, ET EN TENANT COMPTE DES FACTEURS QUI JOUENT
UN RÔLE DANS LES CHOIX PAR LES ENTREPRISES PRIVÉES DU LIEU DE
LEURS INVESTISSEMENTS

Rapport du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Le présent rapport passe brièvement en revue les tendances récentes en matière d'investissement étrangers directs (IED), en particulier vers les pays les moins avancés (PMA), ainsi que les différences et les complémentarités entre IED et investissements étrangers de portefeuille (IEP), et analyse succinctement les déterminants des flux d'IED. Il montre qu'en dépit du ralentissement de la croissance économique mondiale et de la crise financière qui a frappé de nombreux pays en développement ainsi que la Fédération de Russie, les flux mondiaux d'IED ont augmenté de 39 % en 1998 par rapport à 1997, pour s'établir à 644 milliards de dollars. Cette progression s'explique principalement par un accroissement de 70 % des flux vers les pays développés (qui ont atteint 460 milliards de dollars) lié à l'augmentation considérable des opérations de fusion - acquisition. Cet accroissement a plus que compensé la baisse de 4 % des flux à destination des pays en développement en 1998, qui ont principalement profité à l'Asie et à l'Amérique latine

(avec 85 milliards de dollars et 72 milliards de dollars, respectivement) alors que l'Afrique n'a reçu que 8 milliards de dollars environ. En 1998, les flux d'IED à destination de l'ensemble des PMA ont augmenté de 13,5 %, atteignant 2,4 milliards de dollars. L'Europe centrale et orientale a reçu pour sa part 18 milliards de dollars.

Au cours de la période 1991-1998, les IED et les IEP ont représenté environ 90 % (51 % et 39 %, respectivement) des flux de capitaux vers les pays en développement et en transition. Ces flux ont consisté pour l'essentiel en IEP en ce qui concerne les pays d'Amérique latine, du Moyen-Orient, d'Europe et en transition, en IED dans le cas des pays d'Asie et en flux officiels pour ce qui est des pays d'Afrique. Les différences et les complémentarités entre IED et IEP tiennent également à leurs déterminants et à leur impact sur le développement, en particulier à la plus grande volatilité des IEP.

Trois facteurs permettent d'expliquer l'importance variable des IED d'un pays à l'autre, car ils influencent en partie les décisions d'investissement des entreprises. Il s'agit des politiques mises en oeuvre par les pays destinataires - y compris les principales dispositions réglementaires applicables aux IED -, des mesures prises par les pays pour encourager et faciliter les investissements et enfin la situation économique générale du pays. Tous trois subissent les effets de la mondialisation.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Paragraphe</u> s
I. Les tendances en matière d'investissement étranger	1 - 12
A. Tendances des flux d'investissement étranger direct et dans les pays les moins avancés	1 - 8
B. Rapports entre investissement étranger direct et investissement étranger de portefeuille	9 - 12
II. Les déterminants des investissements étrangers directs et l'évolution de ces investissements	13 - 29
A. Les politiques et mesures applicables aux investissements étrangers directs	14 - 16
B. Mesures destinées à faciliter l'activité des sociétés	17
C. Déterminants économiques	18 - 20
D. L'impact de la mondialisation	21 - 26
E. Impact sur le développement	27 - 29

ENCADRÉS

- Encadré 1. Flux d'investissements étrangers directs vers les cinq pays d'Asie les plus durement touchés par la crise
- Encadré 2. Projet commun CNUCED/CCI de guides d'investissement et de développement des capacités pour les pays les moins avancés

ANNEXE

FIGURES

- Figure 1. Flux d'investissements étrangers directs, par groupes de pays, 1985-1998
- Figure 2. Opérations internationales de fusion-acquisition d'une valeur supérieure à 3 milliards de dollars, 1996-1998
- Figure 3. Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est : évolution comparée des opérations internationales de fusion-acquisition et des flux d'investissements étrangers directs, 1991-1998

Figure 4. Investissements étrangers directs en Amérique latine et dans les Caraïbes, 1990-1998

Figure 5. Investissements étrangers directs en Europe centrale et orientale, 1993-1998

TABLEAUX

Tableau 1. Flux de capitaux : montant moyen et coefficient de variation, 1990-1998

Tableau 2. Déterminants des investissements étrangers directs

I. LES TENDANCES EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

A. Tendances des flux d'investissement étranger direct et dans les pays les moins avancés

1. Alors que la croissance de l'économie mondiale est revenue à 2 % en 1998 contre 3,4 % en 1997 et que de nombreux pays en développement ainsi que la Fédération de Russie ont été durement touchés par la crise financière en 1997-1998, les investissements étrangers directs (IED) ont progressé de 39 % par rapport à 1997 pour atteindre le chiffre record de 644 milliards de dollars (voir fig. 1 de l'annexe). Cette progression s'explique par un accroissement de 70 % des flux vers les pays développés lié à l'augmentation considérable des opérations de fusion-acquisition, qui a plus que compensé la baisse de 4 % des flux à destination des pays en développement.

Les méga-opérations transfrontières (c'est-à-dire d'un montant supérieur à trois milliards de dollars), qui ont doublé par rapport à 1997 (voir fig. 2 de l'annexe), ont été l'élément déterminant. Près de 90 % des opérations transfrontières de fusion-acquisition à participation majoritaire ont été réalisés dans les pays développés, où ce mode d'entrée sur un marché est beaucoup plus important que dans les pays en développement.

2. En 1998, les flux d'investissement étranger direct vers les pays développés ont progressé de 70 % par rapport à 1997 pour s'établir à 460,4 milliards de dollars. La place de l'Union européenne en tant que premier investisseur et premier destinataire s'est encore renforcée bien que, d'après les données disponibles, la perspective de l'introduction de la monnaie unique en janvier 1999 ne semble avoir eu qu'un effet limité. Les États-Unis sont restés pour leur part le premier pays destinataire et d'origine d'IED avec 193 milliards de dollars et 133 milliards de dollars, respectivement. Les entrées ont pratiquement doublé par rapport à 1997, en raison principalement des importantes opérations de fusion-acquisition qui s'y sont réalisées. Au Japon, les entrées se sont élevées à 3,2 milliards de dollars, soit pratiquement le même niveau qu'en 1997. Les opérations de fusion-acquisition jouent toutefois un rôle de plus en plus important par rapport aux années antérieures. Parallèlement, les flux d'IED en provenance du Japon ont diminué de 7 % en 1998 (pour revenir à 24 milliards de dollars) sous l'effet de la faiblesse de la demande intérieure et d'une baisse de la rentabilité provoquée par la récession économique.

3. À l'inverse, les flux vers les pays en développement ont fléchi de 4 %, à 166 milliards de dollars, principalement sous l'effet d'une diminution des flux à destination des pays d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est (voir fig. 1 de l'annexe). Globalement, les IED vers l'Asie n'ont pas trop souffert de la crise : bien qu'ils soient revenus à 85 milliards de dollars, soit une baisse de 11 % par rapport à 1997, ils étaient encore supérieurs aux niveaux enregistrés immédiatement avant la crise. En revanche, les flux vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont atteint le niveau record de 72 milliards de dollars. Les IED en Afrique ont continué d'augmenter relativement lentement pour s'établir à 8 milliards de dollars en 1998. La situation est cependant fortement contrastée d'un pays à l'autre. Les flux à destination des PMA ont augmenté de 19 %, atteignant 2,9 milliards de dollars. Ils ont également augmenté dans pratiquement tous les pays d'Europe centrale et orientale (18 milliards de dollars en 1998) à l'exception de la Fédération de Russie, en raison de la récession économique qu'a connue le pays et de l'arrêt des entrées de capitaux liées à la privatisation.

4. Les flux vers l'Afrique ont atteint 8,3 milliards de dollars en 1998, en baisse par rapport à 1997 (9,4 milliards de dollars) et 7,9 milliards de dollars si on exclut l'Afrique du Sud (contre 7,7 milliards en 1997) ¹. Cette croissance reste cependant moins rapide que dans d'autres régions en développement, et l'Afrique ne reçoit que 5 % seulement du total des IED dans les pays en développement. Les montants concernés sont toutefois beaucoup plus élevés que le niveau moyen enregistré au cours de la première moitié des années 90. Par ailleurs, la situation varie très fortement d'un pays à l'autre car les investisseurs commencent à prendre conscience des possibilités offertes par de nombreux pays du continent. Comme en 1997, les principaux bénéficiaires ont été en 1998 le Nigéria (1,5 milliard de dollars) et l'Égypte (1,1 milliard de dollars), qui ont absorbé à eux deux plus de 25 % du total reçu par le continent (y compris l'Afrique du Sud). On compte parmi les 20 principaux bénéficiaires en 1998 un certain nombre de PMA (Angola, Éthiopie, Guinée équatoriale, Libéria, Madagascar, Mozambique, Ouganda et Zambie), ce qui prouve que ce groupe peut également attirer des IED. Surtout, dans certains PMA, comme l'Éthiopie, le Mozambique et l'Ouganda, les IED sont principalement dirigés vers le secteur manufacturier et les services. Globalement, la part des 33 PMA d'Afrique dans le total des flux d'IED à destination du continent est passée d'environ 21 % en 1997 à 27 % en 1998.

5. Même si les flux de capitaux privés à destination de l'ensemble de l'Asie ont diminué, les IED n'ont pas trop souffert de la crise financière : s'ils ont baissé de 11 % par rapport à 1987 (pour la première fois depuis le milieu des années 80, ce qui s'explique principalement par une forte contraction des flux à destination de l'Indonésie (encadré 1) et de la province chinoise de Taiwan), revenant à 85 milliards de dollars, ils sont restés plus élevés que ce qu'ils étaient immédiatement avant la crise et à un niveau très supérieur à la moyenne annuelle pour la décennie. Les entrées en Chine se sont maintenues au même niveau qu'en 1997, mais la part du pays dans le total des IED à destination des pays en développement d'Asie est passée à 58 %. La baisse des flux intrarégionaux (supérieure à 9 %) a été compensée par un accroissement des IED en provenance des États-Unis (+ 21 %) et de l'Europe (+ 3 %). Les sociétés transnationales restent très actives dans la région, principalement attirées par la poursuite de la libéralisation des IED et le niveau déprimé des actifs dans certains pays. Certaines sociétés transnationales restructurent leur réseau de production en Asie pour faire face à l'évolution de l'offre et de la demande. Le manque de capitaux combiné à la reconnaissance du fait que les IED peuvent contribuer à relancer la croissance et le développement suscite une attitude encore plus favorable à leur égard dans presque tous les pays de la région, et notamment une ouverture plus large de certains secteurs aux investissements étrangers ainsi que l'assouplissement des règles de contrôle, de mode d'entrée et de financement. Si la réduction du nombre d'investissements étrangers directs approuvés par un certain nombre de pays en 1998 et au premier trimestre de 1999 révèle une tendance à la baisse des IED en 1999 - qui dépendra principalement de la question de savoir si les IED vers la Chine pourront se maintenir au même

¹/ En raison de l'adoption de nouvelles méthodes de calcul, les chiffres concernant les IED en Afrique au cours des dernières années sont beaucoup plus élevés que ceux qui figurent dans les rapports antérieurs de la Commission et dans de précédents *World Investment Reports*.

rythme -, on s'attend néanmoins à ce que les entrées dans la région restent au-dessus du niveau moyen observé au cours de la décennie. À plus long terme, la croissance des investissements étrangers directs devrait repartir en raison de leurs déterminants fondamentaux. La valeur des opérations de fusion-acquisition transfrontière majoritaire en Asie a augmenté de 28 % en 1998 pour s'établir à 12,5 milliards de dollars, mais est restée relativement peu importante par rapport aux IED (16 % contre 46 % en Amérique latine). Elle était toutefois sensiblement moins élevée avant la crise (fig. 3 de l'annexe).

6. Bien que 1998 ait été une année de turbulence pour les marchés émergents, les IED vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont progressé de 5 % par rapport à 1997 pour s'établir à 71,7 milliards de dollars, dont environ 70 % à destination des pays d'Amérique du Sud (fig. 4 de l'annexe). Les IED vers le Brésil se sont élevés à 28,7 milliards de dollars en 1998, en hausse de 53 %, ce qui s'explique par les opérations de fusion-acquisition auxquelles ont participé aussi bien de nouveaux investisseurs étrangers que des sociétés transnationales déjà présentes, et par les opérations de privatisation, comme par exemple celle de Telebras, vendue en partie à des investisseurs étrangers. Depuis 1995, la position dominante des États-Unis en tant que principal pays investisseur (environ 17 milliards de dollars en 1998) est de plus en plus contestée par l'Union européenne. Parallèlement, les flux en provenance du Japon ont atteint 5,6 milliards de dollars contre 2,3 milliards en 1997. Sur les 100 principales sociétés transnationales (classées en fonction de leur chiffre d'affaires) présentes dans la région en 1997, on constate une majorité de sociétés des États-Unis (44), suivies de près par l'Union européenne (37) puis par la Suisse (5) et le Japon (3). Les sociétés espagnoles ont représenté à elles seules environ un tiers du total des investissements réalisés par des sociétés de l'Union européenne dans la région en 1997. En particulier, elles ont pris le contrôle d'importantes sociétés du secteur électrique au Chili ainsi que du secteur pétrolier et gazier en Argentine.

7. Les flux d'IED vers les pays d'Europe centrale et orientale ont légèrement diminué en 1998, revenant à 18,7 milliards de dollars contre 19,4 milliards en 1997 (figure 5 de l'annexe). En effet, si dans la plupart des pays de la région les IED ont augmenté, ils ont en revanche très fortement baissé dans le cas de la Fédération de Russie, où ils n'ont représenté que deux milliards de dollars (soit un tiers du niveau enregistré en 1997) à la suite de la récession économique générale qu'a connue le pays, et en partie également de la quasi-interruption des entrées de capitaux liées à la privatisation, qui représentaient un tiers du total en 1997. De plus, seule une petite partie des flux était consacrée à des investissements de productivité, les investisseurs étrangers étant principalement attirés par les ressources naturelles et la taille du marché intérieur, ce qui limite les capacités du pays à faire des IED le moteur d'une croissance tirée par les exportations. L'Union européenne a été la principale source d'investissement étranger direct en Europe centrale et orientale, hors Fédération de Russie, suivie par les États-Unis alors que la part de la Fédération de Russie a été infime. Les flux d'IED vers l'ensemble de la région n'ont représenté en 1998 que 95 % du niveau enregistré en 1997, mais ce fléchissement est remarquablement limité compte tenu de la chute observée en ce qui concerne d'autres flux de capitaux. Si on exclut la Fédération de Russie, on constate que les flux d'investissements étrangers dans la région ont augmenté de 25 % par rapport à 1997 alors que les investissements de portefeuille et autre ont

chuté de 40 %. En Fédération de Russie en revanche, les investissements directs étrangers ont chuté à peu près dans les mêmes proportions que les autres flux de capitaux (65 % et 75 %, respectivement).

8. Si les IED vers les PMA, ont augmenté de 19 % en 1998 par rapport à 1997 pour s'établir à 2,9 milliards de dollars, leurs parts dans les flux à destination de l'ensemble des pays en développement n'a été que de 1,7 %. Ce chiffre représente certes une légère progression par rapport à 1997, mais les IED restent gênés par certaines caractéristiques communes à la plupart des PMA telles que des mauvaises conditions météorologiques, un marché intérieur limité, une vulnérabilité aux exportations, le faible développement de l'infrastructure des transports et des communications, l'insuffisance de l'investissement intérieur et le manque de main d'oeuvre qualifiée ainsi que l'absence d'information sur les possibilités commerciales (voir encadré 2). Les pays d'Afrique ont absorbé la majeure partie des IED à destination des PMA (75 %). Même si ces flux ne restent pas stables et varient d'une année sur l'autre, un certain nombre de pays ont vu les IED augmenter régulièrement, et cette tendance devrait se poursuivre au cours des prochaines années du fait des mesures prises par les pays concernés pour créer un environnement plus favorable. D'une manière générale, les investisseurs européens sont plus actifs dans la région que ceux des États-Unis ou du Japon, mais les flux intrarégionaux, notamment en provenance d'Afrique du sud, jouent un rôle de plus en plus important. Si la part des IED à destination des PMA d'Asie, dans le total des flux vers les PMA augmente, aussi bien en valeur absolue que relative, elle est revenue de 0,6 % en 1996 à 0,4 % en 1998 de l'ensemble des IED dans la région en raison de leur étroite dépendance à l'égard des flux intrarégionaux et de la dépréciation des monnaies des pays les plus touchés par la crise. Les investisseurs étrangers manifestent depuis quelques années un intérêt croissant pour le secteur des services et le secteur manufacturier, bien que le secteur primaire et en particulier les ressources naturelles, reste un domaine d'investissement important dans de nombreux pays. Le secteur manufacturier se développe en raison de la faiblesse des coûts dans les activités à forte intensité de main d'oeuvre. Les programmes de privatisation engagés par les PMA permettent désormais aux investisseurs étrangers de prendre pied dans des secteurs qui leur étaient jusque-là interdits. L'ouverture à la concurrence des marchés de télécommunication dans de nombreux pays a également attiré des investisseurs étrangers. Si le secteur primaire garde une certaine importance, les principaux domaines d'investissement dans le secteur manufacturier au cours des prochaines années seront les textiles et les produits alimentaires et boissons. Le tourisme continuera d'attirer des IED, de même que les télécommunications ainsi que les services financiers et les assurances d'après les résultats d'une enquête menée auprès d'organismes africains de promotion des investissements.

B. Rapports entre investissement étranger direct et investissement étranger de portefeuille

9. Les statistiques sur les flux de capitaux recueillis par le Fonds monétaire international (FMI) montrent qu'au cours de la période 1991-1998 les investissements étrangers directs et les investissements étrangers de portefeuille ont représenté environ 90 % (51 % et 39 %, respectivement) des flux de capitaux vers les pays en développement et les pays en

transition ². Il est par ailleurs intéressant de noter certaines différences régionales, à savoir que les flux vers les pays d'Amérique latine, du Moyen-Orient et d'Europe ainsi que les pays en transition étaient principalement composés d'IEP, ceux à destination d'Asie d'IED et ceux à destination de l'Afrique de flux officiels. Dans le cas de l'Asie, les IEP ont toutefois représenté la principale source de capitaux pour les cinq pays les plus avancés d'Asie de l'est (Indonésie, Malaisie, Philippines, République de Corée et Thaïlande).

10. Il semble que d'une manière générale les IEP soient une source importante de capitaux pour les pays à plus haut revenu. Cette observation est dans une large mesure confirmée par une étude détaillée des flux de capitaux vers 29 pays (pour lesquels on dispose de données suivies) au cours de la période 1993-1997, qui montre que les dix pays ³ qui ont attiré davantage d'IEP que d'IED se trouvaient dans le haut de la fourchette (avec un PIB par habitant supérieur à 2 500 dollars) à l'exception toutefois de l'Inde et des Philippines. Pour huit de ces dix pays, les émissions obligataires ont rapporté davantage que les émissions d'actions. Par ailleurs, on constate une forte concentration des flux d'investissement d'une manière générale. Au cours de la période 1993-1997, les 16 principaux pays bénéficiaires d'IEP avaient reçu davantage que l'ensemble des pays en développement et en transition. En outre, 12 pays sont les principaux bénéficiaires à la fois d'IED et d'IEP ⁴.

11. Les IEP ont tendance à être plus volatils que les IED, comme le confirme une comparaison de leur coefficient de variation. Le tableau 1 de l'annexe présente des coefficients de variation des flux de capitaux et de leurs composantes (IED, IEP et autres, c'est-à-dire principalement les prêts bancaires) au cours de la période 1990-1998. Le coefficient le plus élevé concerne la catégorie "autres investissements" dans 16 des 29 pays étudiés, les IEP dans neuf pays et les IED dans quatre pays seulement ⁵. Si on compare les coefficients de variation des portefeuilles de titres, de créances et de titres de participation, on constate que pour 19 des 29 pays étudiés les premiers sont plus volatils que les seconds.

^{2/} La présente section est tirée du document de la CNUCED intitulé "Comprehensive study of the interrelationship between foreign direct investment (FDI) and foreign portfolio investment (FPI)" (UNCTAD/GDS/DFSB/5, 23 juin 1999).

^{3/} Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Fédération de Russie, Inde, Mexique, Philippines, République de Corée, Thaïlande et Uruguay. Dans le cas du Mexique, les IED et les IEP ont la même importance.

^{4/} Argentine, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Hongrie, Inde, Indonésie, Mexique, Pologne, République tchèque et Thaïlande.

^{5/} Parmi ces quatre pays figurent l'Arabie saoudite et le Koweït, qui sont des pays exportateurs de pétrole et qui au cours de la période considérée ont connu une crise politique très grave (la guerre du Golfe).

12. Les principales caractéristiques des IED et des IEP, qui expliquent à la fois leurs complémentarités et leurs différences, sont les suivantes :

- Complémentarités : Les IED et les IEP répondent à des besoins de financement différents : les IED sont utilisés par des sociétés transnationales, alors que les IEP sont plutôt utilisés par des entreprises/entités du pays considéré. Les IED sont à long terme et portent un secteur bien précis, alors que les IEP sont plus volatils.
- Contrairement aux IED, les investisseurs de portefeuille ne gèrent pas leurs investissements et, dans de très nombreux cas, n'ont pas de présence physique dans le pays concerné.
- Autres conséquences pour le développement : les IED peuvent faciliter le transfert de technologie et l'accès au marché alors que les IEP peuvent contribuer au processus de développement du marché intérieur des capitaux. Les IEP ont plutôt un impact macroéconomique (du fait de l'influence qu'ils exercent sur les prix des actifs et la liquidité du secteur financier), alors que les IED ont principalement un impact au niveau microéconomique, c'est-à-dire sur la structure de production du pays.
- La décision d'une société transnationale d'investir dans un pays donné dépend principalement de la situation de ce pays, alors que les IEP peuvent être influencés par des facteurs extérieurs au pays de destination, tels que les politiques financières des pays exportateurs de capitaux, la situation en matière de liquidité sur les marchés internationaux de capitaux et une modification de la composition d'un portefeuille international d'investissement.
- Volatilité : les IEP sont plus volatils que les IED même si les opérations de couverture réalisées par les filiales des sociétés transnationales peuvent elles aussi aggraver une crise de balance des paiements. Les investisseurs étrangers directs se couvrent contre les risques de change en établissant une corrélation entre leurs avoirs et leurs engagements en différentes monnaies au moyen de prêts bancaires et d'investissements de portefeuille. Par conséquent, bien que les actifs physiques restent dans le pays, les sociétés transnationales peuvent récupérer les montants investis.
- Accessibilité : seule une poignée de pays bénéficient à la fois de flux importants d'IED et d'IEP.

II. LES DÉTERMINANTS DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS ET L'ÉVOLUTION DE CES INVESTISSEMENTS

13. Pour pouvoir expliquer pourquoi, comme on l'a vu dans la section précédente, certains pays reçoivent davantage d'IED que d'autres, il est indispensable de comprendre quels sont les facteurs qui influencent les choix des sociétés transnationales concernant leurs investissements à l'étranger.

Trois grands types de facteurs interviennent ici : les politiques du pays destinataire (y compris la réglementation de base applicable aux IED), les mesures adoptées par les pays pour encourager et faciliter les investissements et enfin les caractéristiques de l'économie d'une manière générale (tableau 2 de l'annexe).

A. Les politiques et mesures applicables aux investissements étrangers directs

14. Les dispositions destinées à encourager et faciliter les IED se composent essentiellement d'un ensemble de règles et de règlements régissant l'entrée et l'activité des investisseurs étrangers, de normes concernant le traitement des filiales étrangères ainsi que de règles applicables au fonctionnement des marchés. D'autres mesures, par exemple en matière commerciale ou de privatisation, influencent également les décisions des investisseurs étrangers, que ce soit directement ou indirectement par leurs répercussions sur l'efficacité des politiques s'appliquant spécifiquement aux IED. On peut donc dire qu'il existe deux niveaux d'intervention constitués, un premier respectivement, par les mesures destinées à attirer les IED, et les mesures qui ont une incidence sur les IED, mais qui n'ont pas été conçus pour cela, et dont la composition varie d'un pays à l'autre et avec le temps.

15. L'existence d'un ensemble minimum de mesures de base est importante puisqu'il ne peut y avoir d'IED quand ceux-ci sont interdits. Toutefois, si une plus grande ouverture peut permettre aux entreprises de s'implanter dans un pays donné, une telle implantation n'est pas nécessairement automatique. Depuis le milieu des années 80, une majorité écrasante de pays ont adopté des mesures de libéralisation des IED, ce qui offre aux sociétés transnationales un choix sans cesse plus large et les rend à la fois plus sélectives et plus exigeantes en ce qui concerne les autres déterminants. Cela s'est notamment traduit par une perte relative d'efficacité des politiques destinées à attirer les IED puisque les sociétés transnationales considèrent désormais l'existence de mesures appropriées comme allant de soi.

16. Par ailleurs, les pays accordent désormais une plus grande attention à chacun des deux niveaux d'intervention définis ci-dessus. En ce qui concerne les mesures spécifiquement destinées à encourager les IED, il est essentiel de veiller à leur cohérence, aussi bien entre elles qu'avec les politiques commerciales et en particulier pour ce qui concerne les investissements d'efficacité, étant donné que les entreprises intègrent leurs filiales étrangères dans leurs réseaux internationaux. Parallèlement, la démarcation entre premier et second niveau devient de plus en plus floue étant donné que les exigences de la production internationale impliquent une plus grande efficacité des politiques et des structures dans lesquelles s'inscrivent les mesures en faveur des IED. De ce fait, aussi bien les politiques macroéconomiques (monétaires, budgétaires et de change) que tout un ensemble de politiques générales d'organisation deviennent de plus en plus importantes. Au fur et à mesure que les différences entre les politiques de base des divers pays disparaissent sous l'effet de la tendance générale à la libéralisation des investissements, les mesures qui n'ont pas été spécifiquement conçues pour favoriser les IED jouent un rôle croissant. Lorsqu'ils évaluent l'opportunité d'investir dans un pays, les investisseurs internationaux s'intéressent non

seulement aux politiques spécifiquement destinées à favoriser les IED mais également aux politiques macroéconomiques et macro-organisationnelles. L'appartenance à des mécanismes d'intégration régionale peut avoir un effet direct sur les IED, car elle peut modifier un déterminant économique clé, à savoir la taille du marché, voire sa croissance.

B. Mesures destinées à faciliter l'activité des sociétés

17. C'est parce que les politiques en matière d'investissement sont de plus en plus similaires, à tous les niveaux, que les mesures destinées à faciliter l'activité des entreprises (promotion des investissements, incitations, services après investissement, amélioration des facilités et mesures destinées à réduire les "tracasseries") prennent de l'importance. Ces mesures ne sont pas nouvelles, mais elles se sont rapidement développées au fur et à mesure que les politiques destinées à attirer les investissements devenaient de plus en plus ouvertes. En outre, elles sont de plus en plus sophistiquées et adaptées à chaque investisseur, bien que cela s'accompagne de coûts élevés en termes de capital humain et autre. On peut en particulier mentionner à cet égard les mesures qui entrent en jeu une fois que l'investissement a été effectué, en raison de l'importance des revenus réinvestis dans les flux généraux d'investissement et parce que des investisseurs satisfaits constituent la meilleure publicité pour un pays. Des incitations d'ordre financier ou fiscal sont également utilisées bien que d'une manière générale elles ne sont prises en compte par les investisseurs qu'une fois qu'ils se sont assurés de la présence d'autres facteurs importants.

C. Déterminants économiques

18. Une fois que les investisseurs étrangers se sont assurés de l'existence de mesures destinées à favoriser les IED, ils s'intéresseront aux facteurs économiques. Ceux-ci peuvent être regroupés en trois groupes, correspondant aux principaux motifs d'investissements, à savoir la recherche de ressources (ou d'actifs), la recherche de marchés et la recherche d'une plus grande efficacité.

19. Historiquement, c'est l'existence de ressources naturelles qui a été le déterminant le plus important pour les pays qui ne disposaient pas du capital, des compétences, du savoir-faire et de l'infrastructure nécessaires à l'exploitation de ces ressources et à leur vente sur le marché mondial. L'importance relative de ce facteur a cependant diminué en raison du recul de la part du secteur primaire dans la production mondiale. De plus, il existe désormais dans les pays en développement de grandes entreprises locales disposant des capitaux et des capacités nécessaires pour exploiter et vendre les ressources naturelles. En outre, la participation des sociétés transnationales à l'extraction des ressources naturelles s'inscrit plutôt dans le cadre de mécanismes qui ne prévoient pas de participation au capital. En dépit de ces considérations, les IED dans le secteur des ressources naturelles restent élevées dans plusieurs pays.

20. La taille du marché intérieur, que ce soit en termes absolus ou par rapport à la taille et au revenu de la population, est un autre déterminant traditionnellement important pour les sociétés étrangères qui cherchent de nouveaux débouchés. Si le marché est important, il peut accueillir plusieurs

entreprises qui pourront réaliser des économies d'échelle et de gamme, ce qui constitue l'une des principales raisons pour lesquelles les mécanismes d'intégration régionale peuvent attirer davantage d'IED. Un fort taux de croissance du marché encourage les investissements aussi bien étrangers qu'intérieurs. Au cours des années 60 et 70, une très grande partie des IED étaient motivées par l'existence de vastes marchés intérieurs pour les produits manufacturés, protégés de la concurrence internationale par des barrières tarifaires et des mesures de contingentement. L'existence de vastes marchés intérieurs a été également importante s'agissant de services qui, n'étant pas marchands, ne pouvaient être fournis aux consommateurs que par le biais des IED. Ces investissements étaient toutefois initialement faibles car ils étaient limités par des mesures généralement restrictives, qui interdisaient aux investisseurs étrangers d'intervenir dans les domaines tels que la banque, l'assurance et la plupart des services d'infrastructure. L'existence d'une main-d'oeuvre peu mobile et à bas salaires a traditionnellement été un autre déterminant économique, en particulier pour les sociétés cherchant à réaliser des gains d'efficacité.

D. L'impact de la mondialisation

21. Les moteurs de la mondialisation exercent également une influence sur la façon dont les sociétés transnationales investissent à l'étranger. La technologie et l'innovation sont devenues des éléments essentiels de la compétitivité. L'ouverture aux échanges, aux IED et à la technologie, conjuguée à la déréglementation et à la privatisation, a permis aux entreprises d'avoir plus largement accès aux marchés de biens et de services ainsi qu'à des facteurs fixes de production, et a intensifié la concurrence sur des marchés intérieurs jusqu'alors protégés, contraignant les entreprises à rechercher à l'étranger de nouveaux marchés et de nouvelles ressources. Parallèlement, le progrès technologique permet aux entreprises de mieux coordonner des réseaux internationaux de production de plus en plus vastes et d'être plus compétitives. Un nombre de plus en plus grand d'entreprises se constituent donc un portefeuille d'actifs à l'étranger afin de renforcer leurs propres capacités concurrentielles, comme en témoignent le nombre croissant d'entre elles qui deviennent transnationales.

22. Tous ces facteurs modifient le poids relatif des différents déterminants économiques des IED. Les déterminants traditionnels n'ont pas disparu, mais ils ont perdu de l'importance. Les motifs traditionnels d'investissements à l'étranger n'ont pas non plus disparu mais font désormais partie des différentes stratégies adoptées par les entreprises pour devenir transnationales. Ces stratégies, qui reposaient précédemment sur des filiales à l'étranger dans une large mesure autonome sont devenues des stratégies d'intégration simples, caractérisées par l'étroitesse des liens entre filiales étrangères et société mère, notamment dans le cas d'activités à forte intensité de main-d'oeuvre, ainsi que des liens entre sociétés transnationales et autres entreprises avec lesquelles il n'existe aucun rapport capitalistique. Dans ces stratégies, l'existence d'une main-d'oeuvre non qualifiée devient le principal déterminant, complété par des déterminants secondaires, tels que la fiabilité de l'offre de main-d'oeuvre et l'existence d'une infrastructure physique suffisante pour permettre l'exportation

des produits finis. Les coûts sont un facteur très important, mais pas le marché intérieur car l'objectif est d'avoir un accès, privilégié ou autre, aux marchés internationaux.

23. Bien que ce type d'IED ne soit pas nouveau, il ne s'est véritablement développé qu'avec la mondialisation. Une grande partie des investissements dans les zones franches industrielles pour l'exportation et les industries à forte intensité de main-d'oeuvre résulte de stratégies d'intégration simples, provoquées par la concurrence sur les prix et, surtout, l'élimination par un nombre croissant de pays des obstacles au commerce (et aux IED) ainsi que par le progrès technologique qui permet de modifier rapidement les caractéristiques des produits en fonction de la demande. Toutefois, au fur et à mesure que la part des coûts de main-d'oeuvre dans le coût total de production diminuait et que les IED devenaient plus mobiles en raison de l'adoption de stratégies d'intégration simples, les pays ont dû offrir d'autres avantages pour attirer les IED. La productivité et un certain niveau de compétence de la main-d'oeuvre ainsi que l'existence d'une infrastructure suffisante ont donc pris de l'importance. Il en est de même des possibilités d'accès aux marchés internationaux, au point que si le pays considéré n'offrait pas une telle possibilité, les investissements pouvaient lui échapper. Cela a encouragé encore plus de nombreux pays en développement à rechercher un accès permanent aux marchés des pays développés par le biais d'accords commerciaux ou d'accords d'intégration régionale. Les services devenant davantage marchands, en particulier les phases intermédiaires à forte intensité de main-d'oeuvre, telles que la saisie des données, ils ont eux-aussi commencé à être délocalisés. Les critères des sociétés transnationales de services étaient l'existence de compétences informatiques et d'une infrastructure de télécommunication fiable. Ce mouvement a contribué à la tendance consistant pour les pays à offrir des avantages de plus en plus importants aux sociétés transnationales qui mettaient en oeuvre des stratégies d'intégration simples afin de les inciter à y transférer des activités plus complexes.

24. Face au développement du nombre de produits et de fonctions intermédiaires susceptibles d'être délocalisés, les sociétés transnationales sont passées de stratégies d'intégration simples à des stratégies complexes comportant, le cas échéant, la division du processus de production en activités ou fonctions strictement définies et réalisées au lieu géographique le mieux adapté, autorisant une réduction maximum des coûts. Ces stratégies permettent plus que jamais aux sociétés transnationales de tirer le maximum en termes de compétitivité de la diversité de leurs implantations géographiques.

25. S'ils veulent attirer de tels investissements de compétitivité, les pays destinataires ne peuvent plus se contenter de n'offrir qu'un seul élément en leur faveur. Les sociétés transnationales s'attendent désormais à trouver un cadre juridique qui leur donne la possibilité de mener librement leurs activités au niveau international, complété par des accords bilatéraux et internationaux ainsi que par tout un ensemble de mesures destinées à faciliter leur activité. S'agissant des déterminants économiques, les sociétés qui investissent à l'étranger pour renforcer leur compétitivité cherchent non seulement à réduire leurs coûts de production et à accroître leurs parts de marché, mais également à avoir accès à une capacité en matière de technologie

et d'innovation, c'est-à-dire à des "actifs créés", distincts des ressources naturelles. La possession de tels actifs est indispensable pour faire face à la concurrence dans une économie qui se mondialise, et par conséquent les pays qui peuvent s'en prévaloir exercent un attrait plus grand sur les sociétés transnationales. Cette importance croissante des actifs créés constitue la principale évolution des déterminants économiques des investissements étrangers directs dans un environnement économique qui se libéralise et se mondialise. Par ailleurs, cette évolution se traduit par des économies d'agglomération dues au regroupement de l'activité économique, à l'existence d'infrastructures appropriées, à l'accès aux marchés régionaux et enfin au prix concurrentiel des ressources et des installations dont ont besoin les sociétés transnationales pour mener à bien leur activité.

26. L'une des conséquences en est que ces actifs créés peuvent être mis en place et influencés par les gouvernements qui souhaitent attirer les investissements de sociétés transnationales à la recherche de gains de compétitivité. Leur tâche consiste donc à offrir une combinaison judicieuse et, si possible, unique, de déterminants et à essayer de faire en sorte que ces déterminants correspondent aux stratégies mises en oeuvre par les sociétés transnationales qu'ils cherchent à attirer. Il ne faut pas non plus oublier que ces actifs créés présentent en outre l'avantage d'accroître la compétitivité des sociétés locales. Des politiques destinées à renforcer les systèmes d'innovation et à encourager la diffusion des technologies sont donc essentielles, car ce sont elles qui permettent aux pays d'acquérir la capacité de créer de tels actifs. Les mesures qui encouragent le développement des actifs créés ainsi que les regroupements qu'ils induisent, de même que les politiques qui favorisent la constitution de partenariats et de réseaux entre sociétés locales et étrangères et permettent aux sociétés locales de se développer afin de contribuer à la croissance et au développement national sont également importantes.

E. Impact sur le développement

27. Si les pays en développement souhaitent offrir le plus grand attrait possible aux sociétés transnationales, c'est parce qu'ils veulent tirer profit au maximum des IED, c'est-à-dire en maximiser leur contribution positive au développement et en minimiser leurs effets négatifs. Aussi bien le développement que les activités des sociétés transnationales subissent les conséquences de l'importance croissante de la production à forte intensité de connaissances, de la rapidité de l'évolution technologique, de la contraction de l'espace économique et de l'ouverture beaucoup plus grande des pays. Par exemple, aujourd'hui la plupart des pays en développement considèrent que les IED sont un facteur important de développement. Les politiques publiques ont un rôle à jouer, mais les instruments de la politique gouvernementale ont dû évoluer pour s'adapter à la nouvelle situation, sans oublier le fait que les gouvernements doivent revoir leurs objectifs de façon à répondre aux nouveaux besoins. En ce qui concerne les sociétés transnationales, la nouvelle situation se traduit aussi bien par de nouvelles opportunités que par de nouvelles contraintes. Elles se sont développées rapidement, leur nombre s'est fortement accru et elles ont modifié leurs stratégies, ce qui a non seulement eu une influence sur les déterminants de leurs investissements à l'étranger mais a également modifié la façon dont leurs activités se répercutent sur l'économie des pays destinataires.

28. Traditionnellement, la contribution et l'impact attendu des sociétés transnationales était de compléter l'épargne intérieure par une épargne extérieure et donc d'accroître l'offre de ressources financières utilisables pour le développement. Aujourd'hui, étant donné que de nombreux pays en développement ont libéralisé l'accès aux marchés financiers et à divers autres modes de financement, les gouvernements comparent la contribution des IED et d'autres types de flux financiers au développement. Étant donné que la capacité de développement d'un pays dépend de plus en plus de sa capacité à faire face à l'évolution technologique et à s'intégrer à l'économie mondiale, le développement technologique, l'acquisition de qualifications et de techniques de gestion ainsi que la compétitivité à l'exportation sont devenues pour les pays en développement des éléments beaucoup plus importants. Parallèlement, ces pays se sont engagés à mener un développement durable, à protéger l'environnement et à assurer la pérennité des ressources pour les générations futures. Les sociétés transnationales sont bien placées pour contribuer au développement parce qu'elles jouent un rôle clef dans ces divers domaines. De fait, étant donné que les IED portent sur tout un ensemble d'actifs, ils peuvent avoir un impact beaucoup plus sensible que leurs divers composants pris individuellement, et contribuer à la restructuration de secteurs entiers, voire à renforcer la compétitivité de l'ensemble de l'économie. Ils peuvent également avoir des conséquences négatives pour les pays en développement, c'est-à-dire évincer les investisseurs locaux ou annuler certains de leurs avantages par le jeu des prix de transfert.

29. Compte tenu du fait que les pays en développement cherchent de plus en plus non seulement à attirer des IED mais également à en tirer profit, le thème particulier du *World Investment Report 1999* est consacré à la mesure dans laquelle les IED peuvent contribuer aux divers secteurs clefs du développement économique et comment faire en sorte que cette contribution soit encore plus renforcée. Le rapport évalue également d'une manière générale l'impact des IED sur le développement économique et présente les politiques destinées à en maximiser les aspects positifs et à en minimiser les aspects négatifs.

Encadré 1. Flux d'investissements étrangers directs vers les cinq pays d'Asie les plus durement touchés par la crise

Les investissements étrangers directs (IED) vers les cinq pays d'Asie les plus durement touchés par la crise (Indonésie, République de Corée, Malaisie, Philippines et Thaïlande) ont diminué globalement d'environ 2 milliards de dollars, soit 12 %, en 1998. Leur montant total (15,4 milliards de dollars) était cependant supérieur au niveau moyen observé au cours de la période 1991-1995 (10,8 milliards) et n'était que très légèrement inférieur aux niveaux records enregistrés en 1996 et 1997.

La situation varie très fortement d'un pays à l'autre. C'est la République de Corée qui a enregistré la plus forte progression, avec un quintuplement des entrées par rapport au niveau moyen observé au cours de la première moitié de la décennie, suivie par la Thaïlande où les entrées ont pratiquement été multipliées par quatre pour s'établir à 7 milliards de dollars au cours de la même période, alors que les investissements vers la Malaisie ont diminué. Pour sa part, l'Indonésie a enregistré un désinvestissement pour la première fois depuis 1974 contre un niveau moyen d'investissement de 2,3 milliards de dollars au cours de la première moitié de la décennie et de 5,5 milliards de dollars en 1996 et 1997. La spécificité des Philippines s'est manifestée par le maintien d'un niveau élevé d'exportation et un secteur financier relativement sain.

Les données disponibles montrent que les IED ont concerné une large gamme d'industries dans les cinq pays. En Thaïlande, qui est le seul pays pour lequel on dispose de données systématiques par industrie (jusqu'en septembre), l'importance des IED dans les institutions financières (environ 10 fois plus élevés en 1997 qu'en 1996 et se maintenant au même niveau en 1998) traduit les nombreux achats effectués par des sociétés étrangères. Ce secteur est désormais le principal bénéficiaire des IED avec près d'un cinquième du total mais celui de la machine-outil et des équipements de transport a également enregistré un accroissement des IED, aussi bien en valeur absolue qu'en valeur relative.

Par rapport aux prêts bancaires étrangers et aux investissements étrangers de portefeuille avant et pendant la crise financière, les IED à destination des cinq pays considérés globalement ont fait preuve d'une remarquable résistance. Les raisons en sont les suivantes : les réseaux d'entreprise permettant une production internationale intégrée qui existaient en Asie ont donné à certaines sociétés transnationales la possibilité de compenser la baisse des ventes locales par un développement de leurs exportations en profitant des dévaluations; les sociétés transnationales ont profité de la baisse des prix des actifs; dans certains cas, les sociétés mères ont accru leur participation dans leurs filiales; et enfin, certaines sociétés transnationales ont profité de l'assouplissement de la législation applicable aux IED après la crise financière pour développer leurs investissements d'équipement.

Les flux d'IED vers les cinq pays devraient rester en 1999 dans la fourchette observée au cours des années 90 (c'est-à-dire entre 10 et 17 milliards de dollars) même si la situation pourrait varier d'un pays à l'autre : les investissements pourraient mettre un certain temps à reprendre en Indonésie alors qu'en Malaisie la valeur des projets approuvés dans le secteur manufacturier a augmenté de 14 % en 1998. Il reste cependant nécessaire de prendre des mesures pour faire face à la gravité des répercussions de la crise.

Encadré 2. Projet commun CNUCED/CCI de guides d'investissement et de développement des capacités pour les pays les moins avancés

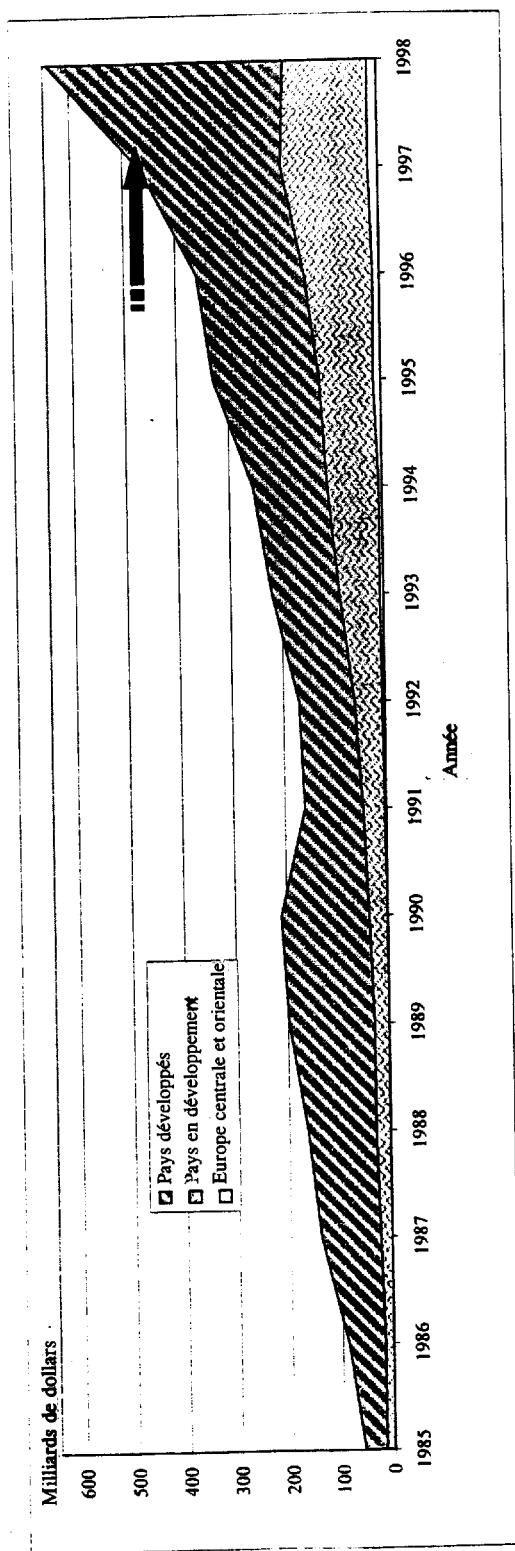
Le projet commun CNUCED/CCI de guides d'investissement et de renforcement des capacités pour les pays les moins avancés (PMA) a été lancé à l'occasion d'une rencontre organisée en février 1998 entre le Secrétaire général de l'ONU, Kofi Annan, et la communauté internationale des affaires, représentée par la Chambre internationale de commerce (CCI), en réponse au fait que les PMA reçoivent moins de 0,5 % des investissements étrangers directs (IED), bien que la plupart d'entre eux ont éliminé de nombreux obstacles à l'égard des investisseurs étrangers et cherchent maintenant activement à attirer des IED. Les buts du projet sont, premièrement, d'offrir sous la forme d'un guide aux investisseurs étrangers potentiels des informations objectives et à jour sur les possibilités d'investissement dans les PMA participants (si on exclut les documents promotionnels, il n'existe que peu de guides véritables consacrés aux investissements dans les PMA puisqu'en juin 1999, les quatre principaux cabinets internationaux d'experts comptables, à savoir Arthur Anderson, Ernst & Young, KPMG et PricewaterhouseCoopers, n'en avaient préparés que 3 (sur un total de 261)), deuxièmement, de renforcer les capacités des PMA en matière de promotion des investissements et, troisièmement, d'établir un dialogue à long terme entre les gouvernements des PMA et le monde des affaires.

Le projet a été inauguré à l'occasion d'un atelier organisé en Éthiopie en janvier 1999, qui a débouché sur une version révisée et élargie du guide pour l'Éthiopie, examiné et définitivement mis au point lors d'un deuxième atelier tenu en avril 1999. Ce deuxième atelier a également été l'occasion d'étudier la possibilité de créer un Conseil consultatif pour les activités commerciales chargé d'aider l'Autorité éthiopienne pour les investissements à créer un environnement plus accueillant pour les IED. Il a conduit à la rédaction d'un mandat provisoire du Conseil et à l'annonce par l'Autorité éthiopienne pour les investissements qu'elle prendrait les mesures nécessaires à la création de ce dernier.

La version provisoire du guide des investissements pour l'Éthiopie a été présentée lors d'une réunion commune ONU/CCI tenue le 5 juillet 1999. Le guide offre une vue générale de l'Éthiopie du point de vue des possibilités d'investissement et décrit la situation actuelle en la matière, y compris l'environnement réglementaire, si possible de manière comparative. Les travaux sur les guides consacrés aux autres pays retenus pour la phase pilote devraient débiter cette année. La préparation du guide pour le Mali a commencé en avril 1999.

ANNEXE

Figure 1. Flux d'investissements étrangers directs, par groupes de pays, 1985-1998



Source : CNUCED, base de données sur les IED/sociétés transnationales.

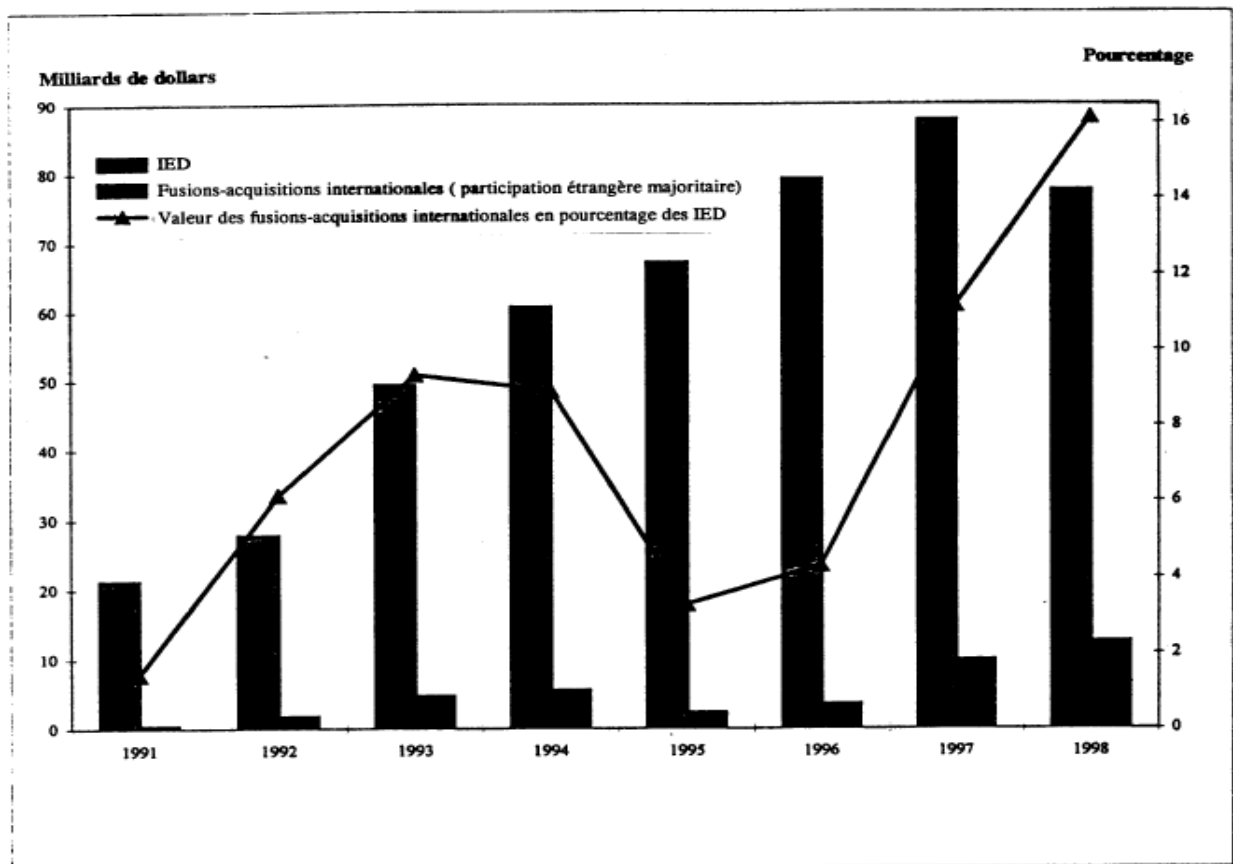
Figure 2. Opérations internationales de fusion-acquisition d'une valeur supérieure à 3 milliards de dollars, 1996-1998

1996	1997	1998
8	15	32
<ul style="list-style-type: none"> · Carena Developments Ltd - Olympia and York Companies USA (5,6) · Fresenius AG - National Medical Care Inc. (4,2) · Aegon NV - Providian Corp. (3,5) · The Thomson Corp. - West Publishing Co. (3,4) · Hoechst AG - Roussel-Uclaf SA (3,4) · Muenchener Rueckversicherungsgesellschaft - American Re Corp. (3,3) · Sophus Berendsen A/S - BET PLC (3,2) · Crédit local de France SA - Crédit communal de Belgique SA (3,1) 	<ul style="list-style-type: none"> · Zurich Versicherungs GmbH - BAT Industries PLC-Financial (18,4) · Roche Holding AG - Corange Ltd (10,2) · Allianz AG Holding Berlin - AGF (10,0) · ICI PLC - Quest International , 3 autres (8,0) · Assicurazioni Generali SpA - Aachener und Muenchener (6,2) · Tyco International Ltd - ADT Ltd (5,3) · Merrill Lynch & Co. Inc. - Mercury Asset Management Group (5,3) · Rhône-Poulenc SA (France) - Rhône-Poulenc Rorer Inc. (4,8) · ING Groep NV - Banque Bruxelles Lambert SA (4,5) · Nordbanken (Venantius/Sweden) - Merita Oy (4,3) · Investor Group - Victoria Loy Yang A Power (3,8) · Ameritech Corp. - TeleDanmark A/S (Denmark) (3,2) · Lafarge SA - Redland PLC (3,0) · El du Pont de Nemours and Co. - Imperial Chem Ind-White Pigment (3,0) · Metro AG (Metro International) - SHV Makro NV (Metro AG) (3,0) 	<ul style="list-style-type: none"> · British Petroleum Co. PLC - Amoco Corp. (55,0) · Daimler-Benz AG - Chrysler Corp. (40,5) · ZENECA Group PLC - Astra AB (31,8) · Hoechst AG-Life Sciences Divs - Rhône-Poulenc SA-Life Sciences (21,2) · Scottish Power PLC - PacifiCorp (12,6) · Total SA - Petrofina SA (11,5) · Universal Studios Inc. - PolyGram NV (Philips Electronics) (10,3) · Deutsche Bank AG - Bankers Trust New York Corp. (9,1) · Northern Telecom Ltd (BCE Inc.) - Bay Networks Inc. (9,0) · Texas Utilities Co. - Energy Group PLC (8,8) · VIAG AG - Alusuisse-Lonza AG (8,6) · Enso Oy - Stora Kopparbergs Bergslags AB (6,9) · Teleglobe Inc. - Excel Communications Inc. (6,9) · Astra AB - Astra Merck Inc. (Merck & Co.) (6,1) · Suez Lyonnaise des eaux - Société générale de Belgique (5,9) · Total SA - Petrofina SA (5,3) · Aeropuertos Argentina 2000 - Argentina-Airports (33) (5,1) · Alcatel Alsthom CGE - DSC Communications Corp. (5,1) · British Telecomm-Worldwide Ast - AT&T-Worldwide Assets, Ops (5,0) · Investor Group - TELESP (Telebras/Brazil) (5,0) · Hong Kong Monetary Authority - HSBC Holdings PLC (4,7) · Pearson PLC - Simon & Schuster-Educ, Prof (4,6) · B&Q PLC (Kingfisher PLC) - Castorama Dubois (4,1) · BC Telecom (Anglo-CA Telephone) - Telus Corp. (4,1) · National Grid Co. PLC - New England Electric System (3,8) · Akzo Nobel NV - Courtaulds PLC (3,7) · Owens-Illinois Inc. - BTR PLC-Global Packaging (3,6) · Schlumberger Technology Corp. - Camco International Inc. (3,3) · AXA-UAP - Royale Belge SA (3,2) · Électricité de France (EDF) - London Electricity (Energy Po) (3,2) · Investor Group - Telesp Celular Participacoes (3,1) · Bass PLC - Saison Holdings BV (3,0)

Source : CNUCED, d'après les données communiquées par Thomson Financial Securities Data Company, Inc. (New York).

Note : Le montant de l'opération est indiqué entre parenthèses.

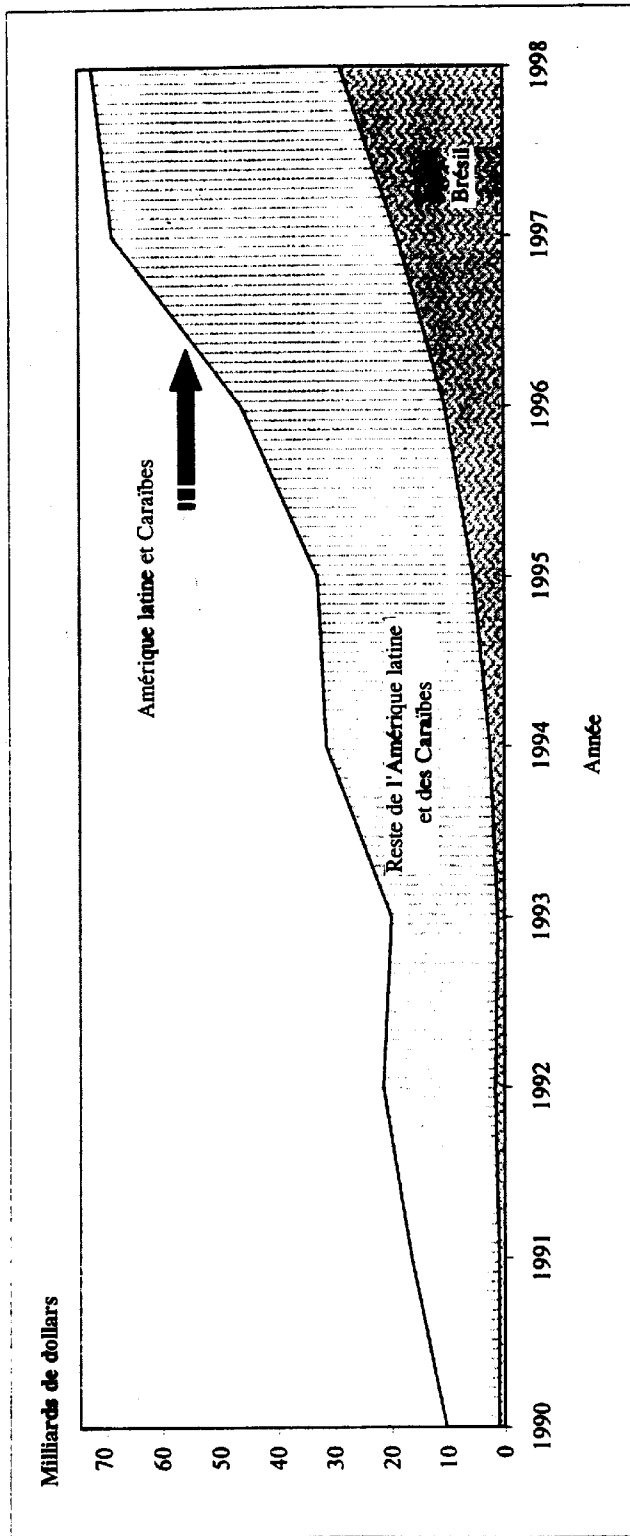
Figure 3. Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est : évolution comparée des opérations internationales de fusion-acquisition et des flux d'investissements



étrangers directs, 1991-1998

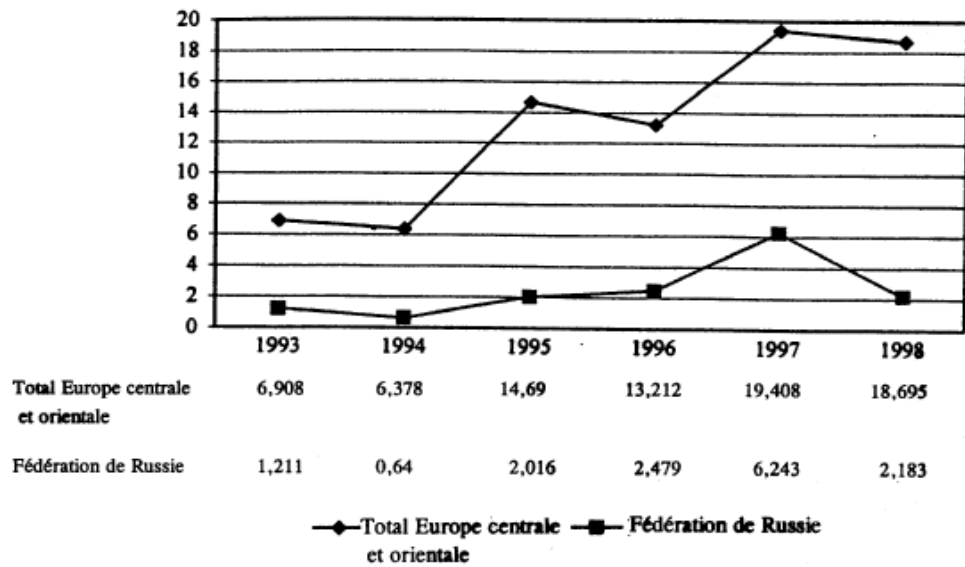
Sources : CNUCED, base de données sur les IED/sociétés transnationales, et données communiquées par KPMG Corporate Finance.

Figure 4. Investissements étrangers directs en Amérique latine et dans les Caraïbes, 1990-1998



Source : CNUCED, base de données sur les IED/sociétés transnationales.

Figure 5. Investissements étrangers directs en Europe centrale et orientale, 1993-1998
(en milliards de dollars)



Source : CNUCED, base de données sur les IED/sociétés transnationales.

Pays	Flux de capitaux avant variation des réserves		Investissements directs		Investissements de portefeuille		Titres de participation		Titres de créance		Autres investissements, net	
	Moyenne	Coefficient de variation	Moyenne	Coefficient de variation	Moyenne	Coefficient de variation	Moyenne	Coefficient de variation	Moyenne	Coefficient de variation	Moyenne	Coefficient de variation
Argentine	6 965,6	0,8	3 793,6	0,4	7 426,8	1,3	324,3	1,9	7 183,5	1,3	-4 254,8	-1,8
Brésil	15 240,4	0,8	4 865,6	1,4	15 493,4	1,0	3 595,3	0,8	11 898,1	1,2	-5 118,5	-3,4
Chili**	3 571,3	0,6	1 711,4	0,7	602,4	1,4	368,7	1,8	233,9	1,3	1 257,6	0,7
Colombie**	3 046,6	0,9	1 649,4	0,9	382,7	1,5	0,0	0,0	382,7	1,5	1 014,5	1,5
Mexique	17 925,8	0,5	7 292,5	0,5	8 880,5	1,4	4 305,5	0,7	4 575,1	2,1	1 752,8	6,2
Pérou	3 339,9	0,5	1 403,0	1,0	267,7	0,6	234,1	0,6	33,6	1,6	1 767,1	0,4
Uruguay**	199,2	1,7	135,7	0,1	164,6	0,7	0,0	0,0	164,6	0,7	-56,0	-4,1
Venezuela**	-473,0	-5,4	1 385,4	1,2	2 084,2	2,5	445,6	1,2	1 638,7	3,3	-3 942,7	-1,5

Sources : FMI, *Statistiques de la balance des paiements, divers numéros*; et sources nationales.

* Les données concernant la Russie portent sur la période 1994-1997 et celles pour la Slovénie sur la période 1992-1997.

** 1990-1998, sauf pour la République tchèque (1993-1998).

Tableau 2. Déterminants des investissements étrangers directs

Déterminants du pays hôte	Type d'investissements étrangers directs classés par objectif des sociétés transnationales	Principaux déterminants économiques du pays destinataire
<p>I. Cadre général pour les IED</p> <ul style="list-style-type: none"> * Stabilité économique, sociale et politique * Règles concernant l'entrée et l'activité dans le pays * Règles applicables au traitement des filiales étrangères * Politiques concernant le fonctionnement et la structure des marchés (notamment en matière de concurrence et de fusion-acquisition) * Accords internationaux concernant les IED * Politique de privatisation * Politique commerciale (obstacles tarifaires et non tarifaires) et cohérence entre les politiques en matière d'IED et les politiques commerciales * Fiscalité <p>II. Déterminants économiques</p> <p>III. Mesures destinées à faciliter l'activité des entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> * Promotion des investissements (y compris les activités de développement de l'image et les activités donnant lieu à des investissements, ainsi que les services destinés à faciliter les investissements) * Incitations à l'investissement * Coûts liés au bon déroulement de l'activité (corruption, bon fonctionnement de l'administration, etc.) * Vie sociale (écoles bilingues, qualité de vie, etc.) * Services postinvestissements 	<p>A. Recherche de parts de marché</p> <p>B. Recherche de ressources/d'actifs</p> <p>C. Recherche de gains d'efficacité</p>	<p>Taille du marché et revenu par habitant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Croissance du marché • Accès aux marchés régionaux et mondiaux • Préférences des consommateurs d'un pays donné • Structure des marchés <ul style="list-style-type: none"> • Matières premières • Main-d'oeuvre non qualifiée à bas salaire • Main-d'oeuvre qualifiée • Technologie, innovation et autres actifs créés (par exemple, noms de marques), des individus, des entreprises et des regroupements d'entreprises • Infrastructure physique (ports, routes, énergie, télécommunications) <ul style="list-style-type: none"> • Coûts des ressources et des actifs indiqués ci-dessus, ajustés de la productivité de la main-d'oeuvre • Autres coûts intermédiaires, par exemple coûts de transport et de communication avec le pays destinataire et à l'intérieur du pays, et coûts d'autres produits intermédiaires • Participation à des accords régionaux d'intégration propices à la création de réseaux régionaux d'entreprises

Source : *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, p. 91.