

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE **2011** **VUE D'ENSEMBLE**

MODES DE PRODUCTION INTERNATIONALE SANS PARTICIPATION AU CAPITAL ET DÉVELOPPEMENT



CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

CNUCED



RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE **2011** VUE D'ENSEMBLE

MODES DE PRODUCTION INTERNATIONALE SANS PARTICIPATION AU CAPITAL ET DÉVELOPPEMENT



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2011

NOTE

La Division de l'investissement et des entreprises de la CNUCED est un centre d'excellence d'envergure internationale, qui traite des questions relatives à l'investissement et au développement des entreprises au sein du système des Nations Unies. Elle s'appuie sur trois décennies et demie d'expérience et de compétences internationales dans les domaines de la recherche et de l'analyse, de la formation de consensus intergouvernemental et de la fourniture d'une assistance technique aux pays en développement.

Dans le présent rapport, les termes pays/économie désignent aussi, le cas échéant, des territoires ou des zones; les appellations employées et la présentation des données n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les appellations des groupes de pays sont utilisées à des fins purement statistiques ou analytiques et n'expriment pas nécessairement une opinion quant au niveau de développement de tel ou tel pays ou région. Les principales catégories de pays retenues dans le présent rapport, qui concordent avec la classification adoptée par le Bureau de statistique de l'ONU, sont les suivantes:

Pays développés: pays membres de l'OCDE (sauf le Chili, le Mexique, la République de Corée et la Turquie), plus les nouveaux pays membres de l'Union européenne qui ne sont pas membres de l'OCDE (Bulgarie, Chypre, Lettonie, Lituanie, Malte et Roumanie), plus l'Andorre, les Bermudes, le Liechtenstein, Monaco et Saint-Marin.

Pays en transition: pays d'Europe du Sud-Est et pays membres de la Communauté d'États indépendants.

Pays en développement: de façon générale tous les pays autres que ceux mentionnés ci-dessus. Pour les besoins statistiques, les données sur la Chine ne comprennent pas celles relatives à la Région administrative spéciale de Hong Kong (RAS de Hong Kong), à la Région administrative de Macao (RAS de Macao) et à la province chinoise de Taiwan.

La mention d'une société et de ses activités ne doit pas être interprétée comme une marque de soutien de la CNUCED à cette société ou à ses activités.

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

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

- Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément. Dans le cas où aucune donnée n'était disponible pour l'ensemble des éléments composant une ligne d'un tableau, celle-ci a été omise;
- Un tiret (–) signifie que l'élément considéré est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable;
- Tout blanc laissé dans un tableau indique que l'élément considéré n'est pas applicable sauf mention contraire;
- Une barre oblique (/) entre deux années, par exemple 1994/95, indique qu'il s'agit d'un exercice financier
- Le trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1994-1995, indique qu'il s'agit de la période tout entière, y compris la première et la dernière année;
- Sauf indication contraire, le terme dollar (\$) s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique;
- Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de variation sont des taux annuels composés.

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

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

PRÉFACE

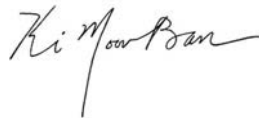
L'investissement étranger direct (IED) dans le monde n'a pas encore retrouvé ses niveaux d'avant la crise, même si certaines régions affichent de meilleurs résultats que d'autres. Cela tient non pas à des contraintes financières, mais à la perception des risques et aux incertitudes réglementaires dans une économie mondiale fragile.

Le *World Investment Report 2011* prévoit que, sauf éventuelle crise économique, les flux d'IED retrouveront leurs niveaux d'avant la crise au cours des deux prochaines années. Il s'agit pour la communauté du développement de veiller à ce que cet investissement anticipé contribue davantage à nos efforts pour assurer la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement.

En 2010, pour la première fois, les pays en développement ont absorbé près de la moitié des flux mondiaux d'IED. Ils ont également affiché des niveaux records de sorties d'IED, en majeure partie à destination d'autres pays du Sud. Cela confirme l'importance croissante de ces pays pour l'économie mondiale, et de la coopération et de l'investissement Sud-Sud pour un développement durable.

Les sociétés transnationales sont de plus en plus présentes dans les pays en développement et les pays en transition à travers un éventail toujours plus large de modèles de production et d'investissement – par exemple, sous-traitance manufacturière et agriculture contractuelle, externalisation de services, franchisage, concession de licences. Ces phénomènes relativement nouveaux offrent la possibilité aux pays en développement et aux pays en transition d'approfondir leur intégration dans une économie mondiale en mutation rapide, de renforcer le potentiel de leurs capacités productives endogènes et d'améliorer leur compétitivité internationale.

L'exploitation du plein potentiel de cette évolution dépendra de la qualité des politiques élaborées et des institutions mises en place par les gouvernements et les organisations internationales. Les entrepreneurs et les entreprises dans les pays en développement et les pays en transition ont besoin de cadres dans lesquels ils pourront tirer pleinement profit de l'intégration de la production internationale et du commerce. Je recommande le présent rapport, avec toute sa richesse d'analyse et de travaux de recherche, aux décideurs et aux chefs d'entreprise soucieux du développement dans un monde qui évolue rapidement.



BAN Ki-moon

Le Secrétaire général
de l'Organisation des Nations Unies

REMERCIEMENTS

Le *World Investment Report 2011* (Rapport sur l'investissement dans le monde 2011) a été élaboré par une équipe dirigée par James Zhan. L'équipe était composée de: Richard Bolwijn, Quentin Dupriez, Masataka Fujita, Thomas van Giffen, Michael Hanni, Kalman Kalotay, Joachim Karl, Ralf Krüger, Guoyong Liang, Anthony Miller, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Shin Ohinata, Astrit Sulstarova, Elisabeth Tuerk, Jörg Weber et Kee Hwee Wee. Ont également contribué au présent rapport Wolfgang Alschner, Amare Bekele, Federico Di Biasio, Hamed El Kady, Ariel Ivanier, Lizzie Medrano, Cai Mengqi, Abraham Negash, Sergey Ripinski, Claudia Salgado, Christoph Spennemann, Katharina Wortmann et Youngjun Yoo.

Outre les conseils de Peter Buckley en tant que consultant principal, la livraison 2011 du Rapport a bénéficié des conseils d'Ilan Alon, Mark Casson, Lorraine Eden, Pierre Guislain, Justin Lin, Sarianna Lundan, Ted Moran, Rajneesh Narula et Pierre Sauvé.

Une assistance en matière de recherche et de données statistiques a été fournie par Bradley Boicourt, Lizanne Martinez et Tadelles Taye, ainsi que par un certain nombre de stagiaires – Hasso Anwer, Hector Dip, Riham Ahmed Marii, Eleni Piteli, John Sasuya et Ninel Seniuk.

Ont contribué à la mise au point et à la diffusion du Rapport 2011 Tserenpuntsag Batbold, Elisabeth Anodeau-Mareschal, Séverine Excoffie, Rosalina Goyena, Natalia Meramo-Bachayani, Chantal Rakotondrainibe et Katia Vieu.

Le texte original a été édité par Christopher Long et composé par Laurence Duchemin et Tess Ventura. Sophie Combette a conçu la couverture.

À diverses étapes de la rédaction du Rapport, en particulier au cours des quatre séminaires organisés pour débattre des versions préliminaires, l'équipe a bénéficié des observations et des contributions de Rolf Adlung, Marie-Claude Allard, Yukiko Arai, Rashmi Banga, Diana Barrowclough, Francis Bartels, Sven Behrendt, Jem Bendell, Nathalie Bernasconi, Nils Bhinda, Francesco Ciabuschi, Simon Collier, Denise Dunlap-Hinkler, Kevin Gallagher, Patrick Genin, Simona Gentile-Lüdecke, David Hallam, Geoffrey Hamilton, Fabrice Hatem, Xiaoming He, Toh Mun Heng, Paul Hohnen, Anna Joubin-Bret, Christopher Kip, Pascal Liu, Celso Manangan, Arvind Mayaram, Ronaldo Mota, Jean-François Outreville, Peter Muchlinski, Ram Mudambi, Sam Muradzikwa, Peter Nunnenkamp, Offah Obale, Joost Pauwelyn, Carlo Pietrobelli, Jaya Prakash Pradhan, Hassan Qaqaya, Githa Roelans, Ulla Schwager, Emily Sims, Brian Smart, Jagjit Singh Srail, Brad Stillwell, Roger Strange,

Timothy J. Sturgeon, Dennis Tachiki, Ana Teresa Tavares-Lehmann, Silke Trumm, Frederico Araujo Turolla, Peter Utting, Kernaghan Webb, Jacques de Werra, Lulu Zhang et Zbigniew Zimny.

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

La CNUCED tient enfin à remercier les Gouvernements finlandais et suédois de leur concours financier .

TABLE DES MATIÈRES

	Page
REPÈRES.....	VIII
VUE.D'ENSEMBLE.....	1
TENDANCES ET PERSPECTIVES DE L'IED.....	1
TENDANCES DE LA POLITIQUE D'INVESTISSEMENT....	13
MODES DE PRODUCTION INTERNATIONALE ET DÉVELOPPEMENT SANS PARTICIPATION AU CAPITAL ET DÉVELOPPEMENT	18

REPÈRES

Tendances et perspectives de l'IED

Les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IED) ont légèrement augmenté en 2010, pour s'établir à 1 240 milliards de dollars, mais étaient encore inférieurs de 15 % à leur niveau moyen d'avant la crise, alors que la production industrielle et le commerce au niveau mondial avaient retrouvé leurs niveaux d'avant la crise. La CNUCED estime que les flux mondiaux d'IED retrouveront leur niveau d'avant la crise en 2011, pour s'établir dans une fourchette de 1 400 à 1 600 milliards de dollars, et approcheront en 2013 leur niveau record de 2007. Ce scénario positif ne vaut qu'en l'absence de toute crise économique mondiale inattendue qui pourrait découler d'un certain nombre de facteurs de risque toujours présents.

Pour la première fois, les pays en développement et les pays en transition ont ensemble absorbé plus de la moitié des flux mondiaux d'IED. Les sorties d'IED de ces pays ont également atteint des niveaux records, la majeure partie de ces investissements allant à d'autres pays du Sud. En revanche, les flux d'IED vers les pays développés ont continué de diminuer.

Quelques-unes des régions les plus pauvres ont continué d'accuser un recul des flux d'IED. Les flux vers l'Afrique, les pays les moins avancés, les pays en développement sans littoral et les petits États insulaires en développement ont ainsi diminué, tout comme les flux vers l'Asie du Sud. Dans le même temps, les flux d'IED vers de grandes régions émergentes, telles que l'Asie de l'Est et du Sud-Est et l'Amérique latine, ont enregistré une forte croissance.

La production internationale augmente, comme en témoigne l'accroissement des ventes extérieures, de l'emploi et des actifs des sociétés transnationales (STN). La production des STN de par le monde a dégagé une valeur ajoutée d'environ 16 000 milliards de dollars en 2010, soit un quart environ du PIB mondial. Les filiales étrangères de STN ont représenté plus de 10 % du PIB mondial et un tiers des exportations mondiales.

Les STN publiques sont une importante nouvelle source d'IED. On recense au moins 650 STN publiques, comptant 8 500 filiales étrangères de par le monde. Elles représentent moins de 1 % des STN, mais leurs investissements extérieurs totalisaient 11 % de l'IED mondial en 2010. La nature et la gouvernance des STN

publiques ont suscité quelque inquiétude dans certains pays d'accueil concernant, notamment, l'égalité des conditions de concurrence et la sécurité nationale, avec des conséquences en matière de réglementation pour l'expansion internationale de ces sociétés.

Tendances des politiques d'investissement

La libéralisation et la promotion de l'investissement sont restées les éléments dominants des récentes politiques en matière d'investissement. Cependant, le risque d'un protectionnisme en matière d'investissement a augmenté avec la multiplication, au cours des dernières années, des mesures de restriction de l'investissement et des procédures administratives correspondantes.

Le régime des accords internationaux d'investissement (All) est à la croisée des chemins. Avec près de 6 100 accords, de nombreuses négociations en cours et de multiples mécanismes de règlement des différends, il est presque devenu trop vaste et trop complexe aussi bien pour les gouvernements que pour les investisseurs, et pourtant il ne suffit toujours pas à couvrir toutes les relations bilatérales possibles en matière d'investissement (ce qui nécessiterait l'adoption de 14 100 accords bilatéraux supplémentaires). Les débats sur l'orientation future du régime des All et ses incidences sur le développement ne font que s'intensifier .

Les politiques en matière d'IED interagissent de plus en plus avec les politiques industrielles, aux niveaux national et international. Il s'agit de gérer ces interactions de façon que les deux catégories de politiques contribuent ensemble au développement. Trouver un juste équilibre entre renforcer les capacités productives intérieures, d'une part, et éviter tout protectionnisme en matière d'investissement et de commerce, d'autre part, est essentiel, tout comme il est essentiel de renforcer la coordination et la coopération internationales.

Les politiques d'investissement sont de plus en plus influencées par une myriade de normes volontaires de responsabilité sociale d'entreprise (RSE). Les gouvernements peuvent optimiser la contribution au développement de l'application de ces normes en mettant en œuvre des politiques appropriées, par exemple en harmonisant les règles relatives à la publication d'informations par les entreprises, en réalisant des programmes de renforcement des capacités, ou encore en intégrant les normes de RSE dans les régimes de l'investissement international.

Modes de production internationale et développement sans participation au capital et développement

Dans le monde d'aujourd'hui, les politiques visant à améliorer l'intégration des pays en développement dans les chaînes mondiales de valeur doivent aller au-delà de l'IED et du commerce. Les décideurs doivent envisager des modes de production internationale sans participation au capital (SPC) – par exemple, sous-traitance manufacturière, externalisation de services, agriculture contractuelle, franchisage, concession de licences, contrats de gestion, et autres types de relations contractuelles qui permettent aux STN de coordonner les activités des entreprises du pays d'accueil sans détenir de participation au capital de ces entreprises.

Les modes de production internationale SPC sont relativement répandus de par le monde, et plus particulièrement dans les pays en développement. D'après les estimations, ils auraient représenté plus de 2 000 milliards de chiffre d'affaires en 2009. La sous-traitance manufacturière et l'externalisation de services ont représenté de 1 100 à 1 300 milliards de dollars, le franchisage de 330 à 350 milliards de dollars, les concessions de licences de 340 à 360 milliards de dollars, et les contrats de gestion quelque 100 milliards de dollars. Dans la plupart des cas, la croissance des modes de production SPC est plus rapide que celle des secteurs d'activité qui en font l'objet.

Les modes de production SPC peuvent apporter une importante contribution au développement. Ils assurent l'emploi de 14 à 16 millions de personnes dans les pays en développement. En valeur ajoutée, ils représentent jusqu'à 15 % du PIB dans certains pays. Pour ce qui est des exportations, ils représentent de 70 à 80 % des exportations mondiales dans plusieurs secteurs. Globalement, les modes de production SPC peuvent contribuer au développement industriel à long terme en renforçant les capacités productives, notamment grâce à la diffusion de la technologie et au développement des entreprises locales, et en aidant les pays en développement à accéder aux chaînes mondiales de valeur.

Les modes de production SPC comportent également des risques pour les pays en développement. L'emploi dans la sous-traitance manufacturière peut être extrêmement cyclique et aisément délocalisé. La contribution à la valeur ajoutée des modes de production SPC peut sembler faible si on l'évalue en termes de valeur dégagée tout au long de la chaîne mondiale de valeur. On peut craindre que les STN n'aient recours à ces modes de production SPC pour échapper à l'application de normes sociales et environnementales. Et pour assurer leur développement industriel à long terme, les pays en développement doivent réduire

leur risque de rester cantonnés dans des activités à faible valeur ajoutée et de devenir excessivement tributaires des technologies propriétaires et des chaînes mondiales de valeur des STN.

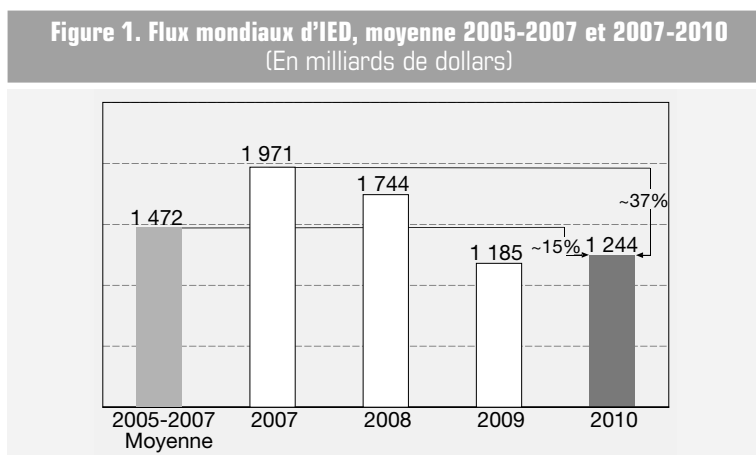
Les politiques sont importantes. Une contribution optimale des modes de production SPC au développement passe par l'adoption de mesures dans quatre domaines. Premièrement, les politiques relatives aux modes de production SPC doivent être intégrées dans les stratégies globales de développement national, être alignées sur les politiques concernant le commerce, l'investissement et la technologie, et prendre en compte les risques de dépendance. Deuxièmement, les gouvernements doivent soutenir les efforts de renforcement des capacités productives intérieures de façon à pouvoir proposer des partenaires commerciaux intéressants aux sociétés qui pilotent les chaînes mondiales de valeur. Troisièmement, la promotion et la facilitation des modes de production SPC passent par un cadre juridique et institutionnel favorable et solide, ainsi que par la capacité des organismes de promotion de l'investissement d'attirer des STN partenaires. Enfin, les politiques doivent prendre en compte les conséquences négatives et les risques des modes de production SPC en s'attachant à renforcer le pouvoir de négociation des entreprises partenaires locales, en garantissant des conditions de concurrence équitables et en protégeant les droits des travailleurs et l'environnement.

VUE D'ENSEMBLE

TENDANCES ET PERSPECTIVES DE L'IED

La reprise de l'IED devrait s'accélérer en 2011

Les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IED) ont légèrement augmenté – de 5 % – pour s'établir à 1 240 milliards de dollars en 2010. Alors que la production industrielle mondiale et le commerce mondial avaient déjà retrouvé leurs niveaux d'avant la crise, les flux d'IED en 2010 sont restés d'environ 15 % inférieurs à leur moyenne d'avant la crise, l'écart étant de près de 37 % par rapport au niveau record de 2007 (fig. 1)

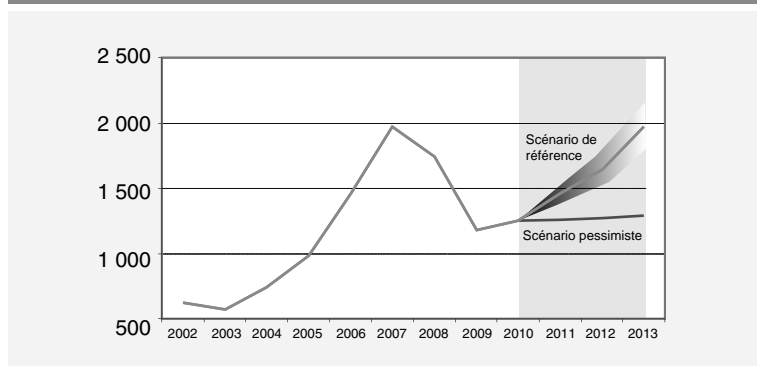


Source: CNUCED, *World Investment Report 2001*.

La CNUCED prévoit que les flux d'IED continueront de se redresser, pour s'établir dans une fourchette de 1 400 à 1 600 milliards de dollars, soit le niveau d'avant la crise, en 2011. Ils devraient ensuite atteindre 1 700 milliards de dollars en 2012, puis 1 900 milliards de dollars en 2013, correspondant au niveau record atteint en 2007 (fig. 2). Les liquidités records des STN, les restructurations industrielles et restructurations d'entreprises en cours, la hausse des valeurs boursières et la sortie progressive des États du capital d'entreprises financières et non financières, c'est-à-dire la fin des mesures de soutien prises durant la crise, sont autant d'éléments qui ouvrent de nouvelles perspectives d'investissement aux entreprises de par le monde.

Toutefois, l'environnement économique et commercial d'après la crise reste lourd d'incertitudes. Des facteurs de risque tels que l'imprévisibilité de la gouvernance économique mondiale, une possible crise généralisée de la dette souveraine et des déséquilibres budgétaires et financiers dans certains pays développés, ainsi qu'une hausse de l'inflation et des signes de surchauffe dans de grands pays émergents, peuvent encore obérer la reprise de l'IED.

Figure 2. Flux mondiaux d'IED, 2002-2010, et projection pour la période 2011-2013
(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

Les pays émergents sont les nouveaux « poids lourds » de l'IED

Les pays en développement ont gagné en importance en 2010, aussi bien en tant que bénéficiaires d'IED qu'en tant qu'investisseurs extérieurs. À mesure que la production internationale, et récemment, la consommation internationale se concentrent dans les pays en développement et les pays en transition, les STN investissent de plus en plus dans ces pays à la recherche à la fois de gains d'efficacité et de nouveaux marchés. Pour la première fois, les pays en développement et les pays en transition ont absorbé plus de la moitié des flux mondiaux d'IED (tableau 1) et ont représenté la moitié des 20 premiers pays d'accueil de l'IED en 2010.

Les flux extérieurs d'IED des pays en développement et des pays en transition ont également fortement augmenté, de 21 %. Ils représentent désormais 29 % des

Tableau 1. Flux d'IED, par région, 2008-2010
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région	Entrées d'IED			Sorties d'IED		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Monde	1 744	1 185	1 244	1 911	1 171	1 323
Pays développés	965	603	602	1 541	851	935
Pays en développement	658	511	574	309	271	328
Afrique	73	60	55	10	6	7
Amérique latine et Caraïbes	207	141	159	81	46	76
Asie occidentale	92	66	58	40	26	13
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	284	242	300	178	193	232
Europe du Sud-Est et CEI	121	72	68	60	49	61
Petits pays économiquement et structurellement faibles et vulnérables	62,4	52,7	48,3	5,6	4,0	10,1
Pays les moins avancés	33,0	26,5	26,4	3,0	0,4	1,8
Pays en développement sans littoral	25,4	26,2	23,0	1,7	3,8	8,4
Petits États insulaires en développement	8,0	4,3	4,2	0,9	–	0,2
<i>Pour mémoire: part en pourcentage des flux mondiaux d'IE</i>						
Pays développés	55,3	50,9	48,4	80,7	72,7	70,7
Pays en développement	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
Afrique	4,2	5,1	4,4	0,5	0,5	0,5
Amérique latine et Caraïbes	11,9	11,9	12,8	4,2	3,9	5,8
Asie occidentale	5,2	5,6	4,7	2,1	2,2	1,0
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	16,3	20,4	24,1	9,3	16,5	17,5
Europe du Sud-Est et CEI	6,9	6,0	5,5	3,2	4,2	4,6
Petits pays économiquement et structurellement faibles et vulnérables	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,8
Pays les moins avancés	1,9	2,2	2,1	0,2	–	0,1
Pays en développement sans littoral	1,5	2,2	1,9	0,1	0,3	0,6
Petits États insulaires en développement	0,5	0,4	0,3	–	–	–

Source: CNUCED, base de données sur l'IED et les STN (www.unctad.org/fdistatistics).

flux extérieurs mondiaux d'IED. En 2010, six pays en développement et pays en transition figuraient parmi les 20 plus gros investisseurs. Le dynamisme des STN de pays émergents contraste avec le rythme modéré de l'investissement des STN de pays développés, en particulier des STN européennes, dont les investissements extérieurs restaient inférieurs d'environ 50 % à leur niveau record de 2007.

Faiblesse de l'IED dans le secteur des services, dynamisme des fusions-acquisitions internationales

Tendances sectorielles. La reprise modérée des flux d'IED en 2010 occulte d'importantes différences sectorielles. L'IED dans le secteur des services, qui a représenté la majeure partie de la baisse des flux d'IED imputable à la crise, a

poursuivi sa tendance baissière en 2010. Toutes les grandes activités de services (services aux entreprises, services financiers, transports et communications, services publics de distribution) ont été touchées, bien que les baisses aient été plus ou moins rapides selon les cas. C'est dans le secteur financier que la diminution des flux d'IED a été la plus forte. La part du secteur manufacturier a progressé pour représenter presque la moitié de tous les projets d'IED. Au sein de ce secteur toutefois, les investissements ont diminué dans les branches d'activité sensibles à la conjoncture – par exemple, métallurgie, produits électroniques. L'industrie chimique (y compris l'industrie pharmaceutique) a résisté tout au long de la crise, tandis que des secteurs tels que les denrées alimentaires, les boissons et tabacs, les textiles et les vêtements, et la construction automobile, se redressaient en 2010. Dans les industries extractives (qui n'avaient pas souffert au cours de la crise), les IED ont diminué en 2010.

Modes d'entrée. La valeur des fusions-acquisitions internationales a augmenté de 36 % en 2010, mais elle se situait encore à environ un tiers seulement du niveau record établi en 2007. Dans les pays en développement, cette valeur a doublé. Les investissements de création de capacités ont diminué en 2010, mais ont enregistré une hausse sensible tant en valeur qu'en nombre au cours des cinq premiers mois de 2011.

Composantes de l'IED. L'amélioration de la situation économique dans de nombreuses régions du monde et l'accroissement des profits des filiales étrangères ont entraîné une hausse des bénéfices réinvestis, qui ont presque doublé par rapport à leur niveau de 2009. Les deux autres composantes de l'IED – les flux d'investissement en capital et les prêts intragroupes – ont diminué en 2010.

Fonds spéciaux. Les IED des fonds privés de capital-investissement ont commencé à se redresser en 2010 et ont de plus en plus été dirigés vers les pays en développement et les pays en transition. Ils sont toutefois restés de plus de 70 % inférieurs au niveau record enregistré en 2007. Les IED des fonds souverains sont tombés à 10 milliards de dollars en 2010, contre 26,5 milliards de dollars en 2009; un environnement économique mondial plus favorable pourrait entraîner une reprise de cette catégorie d'IED en 2011.

Reprise de la production internationale

Les indicateurs de la production internationale, notamment les ventes à l'étranger, l'emploi et les actifs des STN, ont progressé en 2010 à mesure que les conditions économiques s'amélioraient (tableau 2). D'après les estimations de la CNUCED,

Tableau 2. Indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1990-2010

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)				Taux annuel de croissance ou évolution du retour sur investissement (en pourcentage)					
	1990	2005-2007 Moyenne	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
Entrées d'IED	207	1 472	1 744	1 185	1 244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
Sorties d'IED	241	1 487	1 911	1 171	1 323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
Stock intérieur d'IED	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Stock extérieur d'IED	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Rentabilité des entrées d'IED	75	990	1 066	945	1 137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20,3
Taux de rendement des entrées d'IED	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	-	0,1	-0,3	0,3
Rentabilité des sorties d'IED	122	1 083	1 113	1 037	1 251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
Taux de rendement des sorties d'IED	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	-	-	-0,2	0,3
Fusions-acquisitions internationales	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Chiffre d'affaires des filiales étrangère	5 105	21 293	33 300	30 213	32 960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Valeur ajoutée (produit) des filiales étrangère	1 019	3 570	6 216	6 129	6 636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Total des actifs des filiales étrangère	4 602	43 324	64 423	53 601	56 998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Exportations des filiales étrangère	1 498	5 003	6 599	5 262	6 239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Emploi dans les filiales étrangère (en milliers de personnes)	21 470	55 001	64 484	66 688	68 218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
PIB	22 206	50 338	61 147	57 920	62 909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Formation brute de capital fixe	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Redevances et droits de licence	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Exportation de biens et de services non-facteurs	4 382	15 008	19 794	15 783	18 713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

les ventes et la valeur ajoutée des filiales étrangères dans le monde se sont établies à 33 000 milliards de dollars et 7 000 milliards de dollars, respectivement. Ces filiales étrangères ont également exporté pour plus de 6 000 milliards de dollars, soit un tiers environ des exportations mondiales. S'agissant de leurs activités tant à l'étranger que dans leur pays d'origine, les STN de par le monde ont dégagé une valeur ajoutée d'environ 16 000 milliards de dollars en 2010 – un quart environ du PIB mondial total.

Les STN publiques sous le feu des projecteurs

Les STN publiques suscitent diverses inquiétudes dans un certain nombre de pays d'accueil pour ce qui est de la sécurité nationale, de l'égalité des conditions de concurrence, de la gouvernance et de la transparence. Les pays d'origine, quant à eux, peuvent être préoccupés par la question de l'ouverture des pays d'accueil à l'investissement de leurs STN publiques. Des débats sont en cours sur ces questions au sein de diverses instances internationales.

Il existe aujourd'hui au moins 650 STN publiques, qui constituent une importante nouvelle source d'IED (tableau 3). Avec plus de 8 500 filiales étrangères, elles sont présentes partout dans le monde. Bien qu'elles soient relativement peu nombreuses (moins de 1 % du nombre total de STN), leurs flux d'IED ont représenté quelque 11 % des flux mondiaux d'IED en 2010. On compte ainsi 19 STN publiques parmi les 100 premières STN mondiales.

Les STN publiques constituent un groupe hétérogène. Les pays en développement et les pays en transition sont les pays d'origine de plus de la moitié de ces sociétés (56 %), qui restent cependant assez nombreuses dans les pays développés. Contrairement à une idée reçue qui voudrait que les STN publiques soient essentiellement concentrées dans le secteur primaire, ces sociétés sont diversifiées et sont notamment très présentes dans le secteur des services.

Des résultats inégaux selon les régions

La hausse des flux d'IED vers les pays en développement occulte d'importantes différences régionales. Quelques-unes des régions les plus pauvres ont continué d'accuser une baisse des flux d'IED. Les flux vers l'Afrique, les pays les moins avancés (PMA), les pays en développement sans littoral (PEDSL) et les petits États insulaires en développement (PEID) ont continué de diminuer, tout comme en Asie du Sud. Parallèlement, de grandes régions émergentes, telles que l'Asie de l'Est et du Sud-Est et l'Amérique latine, connaissaient une forte croissance de leurs entrées d'IED (tableau 1).

Tableau 3. Répartition des STN publiques par région/pays d'origine, 2010

Région/Pays	Nombre	Part
Monde	653	100,0
Pays développés	285	43,6
Union européenne	223	34,2
Allemagne	18	2,8
Danemark	36	5,5
Finlande	21	3,2
France	32	4,9
Pologne	17	2,6
Suède	18	2,8
Autres	81	12,4
Autres pays européens	41	6,3
Norvège	27	4,1
Suisse	11	1,7
Autres	3	0,5
États-Unis	3	0,5
Autres pays développés	18	2,8
Japon	4	0,6
Autres	14	2,1
Pays en développement	345	52,8
Afrique	82	12,6
Afrique du Sud	54	8,3
Autres	28	4,3
Amérique latine et Caraïbes	28	4,3
Brésil	9	1,4
Autres	19	2,9
Asie	235	36,0
Asie occidentale	70	10,7
Émirats arabes unis	21	3,2
Koweït	19	2,9
Autres	30	4,6
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	165	25,3
Chine	50	7,7
Inde	20	3,1
Iran (République islamique d')	10	1,5
Malaisie	45	6,9
Singapour	9	1,4
Autres	31	4,7
Europe du Sud-Est et CEI	23	3,5
Fédération de Russie	14	2,1
Autres	9	1,4

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Les flux d'IED vers *l'Afrique* ont diminué de 9 % en 2010. Avec 55 milliards de dollars, la part de l'Afrique dans le total mondial s'est établie à 4,4 % en 2010, contre 5,1 % en 2009 (tableau 1). Les IED dans le secteur primaire, en particulier dans l'industrie du pétrole, ont continué de prédominer. Ils expliquent l'essor du Ghana en tant qu'important pays d'accueil, ainsi que la diminution des flux vers l'Angola et le Nigéria. Même si la quête continue de ressources naturelles, en particulier par des STN asiatiques, est susceptible de soutenir les flux d'IED vers l'Afrique subsaharienne, les incertitudes politiques en Afrique du Nord feront probablement de 2011 une année très difficile pour le continent dans son ensemble.

Des IED intrarégionaux commencent à apparaître dans des secteurs autres que celui des ressources naturelles, mais ce phénomène reste limité en Afrique pour ce qui est des volumes et de la diversité sectorielle. L'harmonisation des accords commerciaux régionaux en Afrique et l'adoption de régimes propres à l'IED pourraient aider le continent à mieux exploiter son potentiel en matière d'IED intrarégionaux.

Les flux vers *l'Asie de l'Est*, *l'Asie du Sud-Est* et *l'Asie du Sud* ont globalement augmenté – d'environ 24 % en 2010 – pour s'établir à 300 milliards de dollars. Toutefois, les tendances ont été extrêmement différentes dans les trois sous-régions: les flux vers l'ASEAN ont plus que doublé, ceux vers les pays d'Asie de l'Est ont augmenté de 17 %, et ceux vers l'Asie du Sud ont diminué d'un quart.

Les flux vers la Chine, premier pays d'accueil d'IED dans le monde en développement, ont progressé de 11 %, pour s'établir à 106 milliards de dollars. En raison d'une hausse continue des salaires et des coûts de production, la délocalisation d'activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre vers le pays s'est toutefois ralentie, et les flux d'IED continuent de s'orienter vers les industries de haute technologie et les services. En revanche, certains États membres de l'ASEAN, tels que l'Indonésie et le Viet Nam, ont gagné en importance en tant que sites de production à bas coûts, en particulier pour les activités manufacturières d'entrée de gamme.

La diminution des flux d'IED vers l'Asie du Sud s'explique par un recul de 31 % des flux vers l'Inde et de 14 % des flux vers le Pakistan. En Inde, cette évolution a été en partie due à des problèmes macroéconomiques. Parallèlement, les flux vers le Bangladesh, pays d'Asie du Sud de plus en plus important pour les productions à bas coûts, ont bondi de 30 %, pour s'établir à 913 millions de dollars.

Les IED originaires d'Asie du Sud, d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est ont progressé de 20 % – soit quelque 232 milliards de dollars en 2010. Depuis quelques années, les IED, en hausse, des pays en développement d'Asie dans le secteur industriel se

diversifient. Dans le secteur des industries extractives, de nouveaux investisseurs sont apparus, dont des conglomérats tels que CITIC (Chine) et Reliance Group (Inde), ainsi que des fonds souverains tels que la China Investment Corporation et Temasek Holdings (Singapour). Les entreprises métallurgiques de la région ont fait preuve d'un dynamisme particulier pour s'assurer l'accès à des ressources minérales à l'étranger – par exemple, minerai de fer et cuivre. Dans le secteur manufacturier, des sociétés asiatiques ont racheté de grandes entreprises du monde développé, mais elles se heurtent à des obstacles politiques croissants. Les investissements à l'étranger dans le secteur des services et les fusions-acquisitions dans des branches telles que les télécommunications ont augmenté.

Les flux d'IED vers *l'Asie occidentale* en 2010 ont continué d'être freinés par la crise économique mondiale – diminution de 12 % –, mais ils devraient commencer à se redresser en 2011. L'instabilité politique dans la région risque toutefois de peser sur cette reprise.

Les investissements directs à l'étranger des pays d'Asie occidentale ont diminué de 51 % en 2010. Ces investissements sont principalement le fait d'entités publiques ou contrôlées par l'État, qui ont réaffecté une partie des excédents nationaux de recettes pétrolières pour soutenir l'économie intérieure. Les politiques de diversification économique des pays de la région se sont poursuivies dans le cadre d'une double stratégie: investir dans d'autres pays arabes pour stimuler leur économie nationale de petite taille, et investir dans des pays développés pour acquérir des actifs stratégiques susceptibles d'encourager le développement et la diversification des capacités industrielles nationales. Ce genre de stratégie vise de plus en plus à doter le pays d'origine des capacités productives qui lui font défaut – par exemple, construction automobile, énergies de remplacement, produits électroniques, industrie aérospatiale. Cette approche diffère de celle d'autres pays, qui s'efforcent généralement de développer un certain niveau de capacités chez eux avant de réaliser des investissements directs à l'étranger.

Les flux d'IED vers *l'Amérique latine et les Caraïbes* ont augmenté de 13 % en 2010. La plus forte hausse a été enregistrée en Amérique du Sud (56 %), le Brésil occupant une place privilégiée. Les investissements directs à l'étranger des pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont augmenté de 67 % en 2010, principalement en raison d'importantes fusions-acquisitions réalisées par des STN brésiliennes et mexicaines.

L'Amérique latine et les Caraïbes ont également enregistré de vigoureux investissements de STN de pays en développement asiatiques, en particulier dans le secteur des ressources naturelles. En 2010, les acquisitions réalisées par des

STN asiatiques ont totalisé 20 milliards de dollars, représentant plus de 60 % du total des IED dans la région. Quelques pays se sont inquiétés de cette évolution, qui faisait de l'Amérique du Sud essentiellement un exportateur de produits de base et un importateur d'articles manufacturés.

Les flux d'IED vers *les pays en transition* ont légèrement diminué en 2010. Les flux vers les pays de la Communauté d'États indépendants (CEI) n'ont augmenté que de 0,4 %. Les investisseurs étrangers continuent d'être attirés par le dynamisme du marché local de la consommation, en particulier dans la Fédération de Russie où les flux d'IED ont augmenté de 13 % pour s'établir à 41 milliards de dollars. En revanche, les flux d'IED vers les pays d'Europe du Sud-Est ont fortement diminué pour la troisième année consécutive, en partie en raison de l'atonie des investissements des pays de l'Union européenne.

Les IED interrégionaux Sud-Est augmentent rapidement. Les STN de pays en transition et de pays en développement s'aventurent de plus en plus sur leurs marchés réciproques. Par exemple, la part des projets de création de capacités de STN de pays en transition entrepris dans des pays en développement s'est établie à 60 % en 2010, contre 28 % seulement en 2004, et les investissements de pays en développement dans des pays en transition ont plus que quintuplé au cours de la dernière décennie. Le Kazakhstan et la Fédération de Russie sont les principaux pays de destination des investissements de pays en développement, tandis que la Chine et la Turquie sont les principales destinations des investissements des pays en transition. Ces IED interrégionaux Sud-Est ont bénéficié du soutien des gouvernements par le biais, notamment, de la coopération régionale (par exemple, Organisation de la coopération de Shanghai) et de partenariats bilatéraux.

Les flux d'IED vers les pays les plus pauvres ont continué de reculer

À l'inverse de l'essor des IED vers les pays en développement dans leur ensemble, les flux d'IED vers les 48 *PMA* ont diminué de 0,6 % encore en 2010, ce qui ne laisse pas d'inquiéter. La répartition des flux entre les différents PMA reste par ailleurs très inégale, avec une part de plus de 80 % en 2010 pour les pays africains dotés d'abondantes ressources. Toutefois, ce tableau est faussé par le caractère hautement intensif en capital des projets dans le secteur des ressources nouvelles. Quelque 40 % des investissements, en nombre, ont concerné des projets de création de capacités dans le secteur manufacturier, alors que 16 % des investissements se rattachaient au secteur des services.

À l'occasion de la quatrième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés, en 2011, la CNUCED a proposé un plan d'action pour l'investissement dans les PMA. L'accent a été mis sur une approche intégrée de l'investissement, du renforcement des capacités techniques et du développement des entreprises, avec cinq domaines d'action: développement d'infrastructures publiques-privées; aide au renforcement des capacités productives; mise en valeur des perspectives d'investissement dans les PMA; développement des entreprises locales et accès au financement; et réforme réglementaire et institutionnelle.

Les flux d'IED vers *les pays en développement sans littoral (PDSL)* ont diminué de 12 % en 2010, pour totaliser 23 milliards de dollars. Ces pays sont traditionnellement des destinations marginales de l'IED, et ils ont représenté 4 % seulement du total des flux d'IED vers les pays en développement. L'intensification de la coopération économique Sud-Sud et l'accroissement des flux de capitaux provenant des marchés émergents pourraient améliorer les perspectives de ce groupe de pays.

Les flux d'IED vers *les petits États insulaires en développement (PEID)* ont légèrement diminué, de 1 % en 2010, s'établissant à 4,2 milliards de dollars. Étant particulièrement vulnérables aux effets des changements climatiques, les PEID cherchent à attirer des investissements de STN pouvant contribuer à l'adaptation aux changements climatiques grâce à la mobilisation de ressources financières et technologiques, à la mise en œuvre de mesures d'adaptation et au renforcement des capacités locales d'adaptation.

Les IED à destination des pays développés restent bien inférieurs aux niveaux d'avant la crise

En 2010, les flux d'IED vers les pays développés ont très légèrement diminué. La situation a été inégale selon les sous-régions. En Europe, la baisse a été marquée. Les flux d'IED ont également diminué au Japon. Des perspectives économiques moroses, des mesures d'austérité et de possibles crises de la dette souveraine, outre des incertitudes réglementaires, ont été quelques-uns des facteurs qui ont entravé la reprise des IED. Les flux vers les États-Unis se sont toutefois très sensiblement redressés, avec une hausse de plus de 40 %.

Dans les pays développés, la restructuration du secteur bancaire, impulsée par les autorités réglementaires, a entraîné toute une série de cessions d'actifs étrangers. Parallèlement, cela a aussi généré de nouveaux IED, les actifs changeant de main. Les efforts internationaux en matière de réforme du système financier et la stratégie

de sortie des gouvernements auront probablement une forte influence sur les flux d'IED dans le secteur financier dans les années à venir.

La tendance à la baisse des investissements directs à l'étranger des *pays développés* s'est inversée – hausse de 10 % par rapport à 2009. Ces IED ne sont toutefois revenus qu'à la moitié de leur niveau record de 2007. Cette évolution a principalement été due à des fusions-acquisitions de grande ampleur, facilitées par une amélioration des bilans des STN et des niveaux historiquement bas des taux de financement de la dette

TENDANCES DE LA POLITIQUE D'INVESTISSEMENT

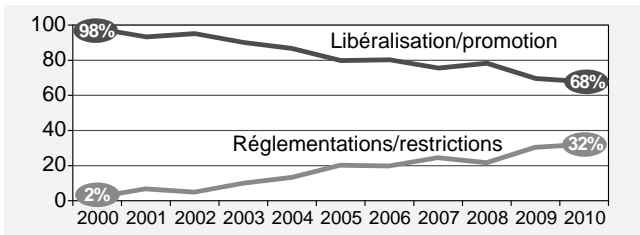
Politiques nationales: des messages contrastés

Plus des deux tiers des mesures signalées en matière de politique de l'investissement en 2010 ont concerné la libéralisation et la promotion de l'IED. Cela a particulièrement été le cas en Asie, où un nombre relativement élevé de mesures visaient à faciliter les conditions d'entrée et d'établissement de l'investissement étranger. La plupart des mesures de promotion et de facilitation ont été adoptées par des gouvernements africains et asiatiques; il s'agissait notamment de mesures de rationalisation des procédures d'admission et de l'ouverture de nouvelles zones économiques spéciales, ou de l'expansion de zones existantes.

D'un autre côté, presque un tiers de toutes les nouvelles mesures adoptées en 2010 relevait de la catégorie des réglementations et restrictions de l'investissement, dans la continuité de la tendance à la hausse observée depuis 2003 (fig. 3). Les récentes mesures restrictives ont principalement concerné quelques branches d'activité, en particulier l'exploitation des ressources naturelles et les services financiers. L'accumulation de mesures restrictives au cours des dernières années et leur tendance continue à la hausse, ainsi que le durcissement des procédures d'examen pour l'entrée d'IED font que le risque d'un protectionnisme en matière d'investissement s'est amplifié

Bien que de nombreux pays continuent d'appliquer des mesures d'urgence ou de détenir de considérables actifs à la suite des opérations de sauvetage, les plans de

Figure 3. Évolution des réglementations nationales, 2000-2010 (en pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

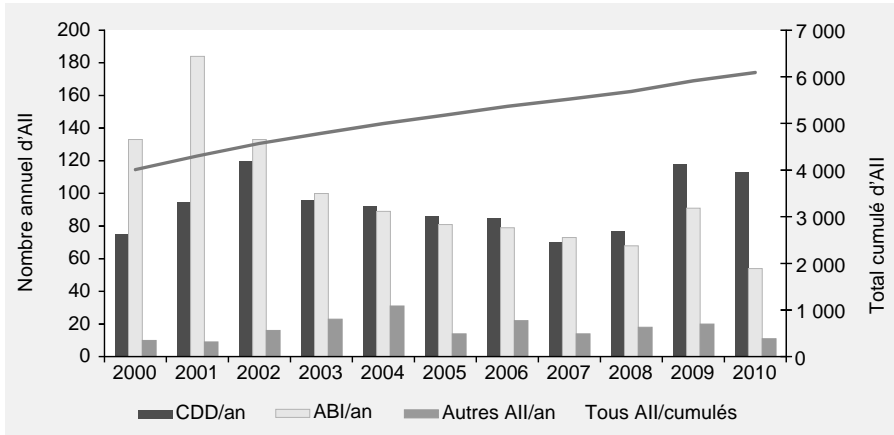
soutien ont commencé d'être retirés et les conséquences des mesures d'urgence commencent à se faire sentir. Le processus est relativement lent. Au mois d'avril 2011, on estimait à plus de 2 000 milliards de dollars les actifs et passifs issus d'entreprises financières et non financières détenus par des gouvernements; la plus grande partie concerne quelques centaines d'entreprises du secteur financier. Tout cela laisse entrevoir une éventuelle vague de privatisations dans les années à venir.

Le régime international de l'investissement: trop et pas assez

Avec un total de 178 nouveaux accords internationaux d'investissement (AII) en 2010 – plus de trois nouveaux accords par semaine – le nombre global d'AII s'établissait à 6 092 accords à la fin de l'année (fig. 4). Cette tendance expansionniste devrait se poursuivre en 2011, 48 AII ayant été conclus au cours des cinq premiers mois de l'année et plus d'une centaine étant actuellement en négociation. On ne sait pas encore de quelle façon le transfert des compétences en matière d'IED des États membres de l'Union européenne à l'Union européenne proprement dite influera sur le régime global des AII (les États membres de l'UE comptent actuellement plus de 1 300 accords bilatéraux d'investissement avec des pays extérieurs à l'Union). Au moins 25 nouvelles affaires de règlement de différends entre investisseurs et États découlant d'un accord d'investissement ont été engagées en 2010 et 47 décisions ont été rendues, portant le nombre total d'affaires connues à 390, et le nombre d'affaires closes à 197. L'écrasante majorité de ces affaires ont été engagées par des investisseurs de pays développés, le plus souvent contre des pays en développement. Les décisions rendues en 2010 ont de nouveau fait pencher la balance en faveur des États, qui l'ont emporté dans 78 cas et en ont perdu 59.

Alors que les pays continuent de conclure des AII, assortis parfois de dispositions nouvelles visant à rééquilibrer les droits et les obligations entre l'État et les entreprises, et à assurer la cohérence entre les AII et d'autres politiques publiques, le débat s'intensifie quant à l'orientation future du régime des AII et quant aux modalités d'une plus grande contribution de ces accords à un développement durable. Au niveau national, cela se manifeste par un dialogue croissant entre un large éventail de parties prenantes en matière d'investissement, y compris la société civile, les entreprises et les parlements. Au niveau international, des exemples de dialogue sont donnés par les débats intergouvernementaux qui ont eu lieu au Forum mondial de l'investissement de la CNUCED en 2010, au sein de la Commission de l'investissement de la CNUCED et dans le cadre des réunions

Figure 4. Nombre de nouveaux ABI, CDD et autres AII, chiffres annuels et cumulés, 2000-2010



Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

conjointes OCDE/CNUCED sur l'investissement.

Avec des milliers d'accords, de nombreuses négociations en cours et de multiples mécanismes de règlement des différends, l'univers actuel des AII est devenu presque trop vaste et trop complexe, aussi bien pour les gouvernements que pour les investisseurs. Et pourtant il n'offre une protection qu'aux deux tiers seulement du stock global d'IED et ne couvre qu'un cinquième des relations bilatérales possibles en matière d'investissement. Pour une couverture complète, il faudrait 14 100 accords bilatéraux de plus. Cela soulève des questions concernant non seulement les efforts nécessaires pour parfaire le réseau mondial d'AII, mais aussi l'impact du régime des AII et son efficacité pour la promotion et la protection de l'investissement, ainsi que les modalités de contribution des AII au développement.

Intensification des interactions entre politiques d'IED et politiques industrielles

Les politiques d'IED interagissent de plus en plus avec les politiques industrielles, au niveau national comme au niveau international. Au *niveau national*, cela se traduit par l'élaboration de lignes directrices nationales spécifiques en matière d'investissement, le ciblage de catégories précises d'investissements ou

d'investisseurs étrangers à des fins de développement industriel, des incitations à l'investissement dans certaines branches, activités ou régions, et des mesures de facilitation de l'investissement alignées sur les stratégies de développement industriel poursuivies. Les pays ont également recours à des restrictions sélectives en matière d'IED à des fins de politique industrielle, liées à la protection d'industries naissantes, de champions nationaux, d'entreprises stratégiques ou d'entreprises nationales en difficulté en période de crise

Au *niveau international*, les politiques industrielles sont soutenues par la promotion de l'IED grâce aux AII, en particulier lorsque ceux-ci comportent des éléments sectoriels. Dans le même temps, les dispositions des accords internationaux d'investissement peuvent limiter la marge d'action réglementaire en matière de politique industrielle. Pour éviter des contraintes indues, un certain nombre de mécanismes de flexibilité ont été adoptés dans les AII, par exemple des exclusions ou des réserves pour certaines branches d'activité, des exceptions générales ou des exceptions au titre de la sécurité nationale. D'après les études réalisées par la CNUCED sur les réserves prévues dans les AII, les pays sont plus enclins à préserver leur marge d'action pour le secteur des services, par rapport au secteur primaire et au secteur manufacturier. Au sein du secteur des services, la plupart des réserves concernent les transports, les services financiers et les communications

Il s'agit avant tout de bien gérer les interactions entre les politiques d'IED et les politiques industrielles de façon que les deux contribuent au développement. Il faut trouver un juste équilibre entre le renforcement des capacités productives intérieures, d'un côté, et la prévention de tout protectionnisme en matière de commerce et d'investissement, de l'autre. Une meilleure coordination internationale peut aider à éviter des politiques «d'égoïsme sacré» et créer des synergies pour une coopération mondiale.

Les normes de responsabilité sociale d'entreprise (RSE) influent de plus en plus sur les politiques d'investissement

Au cours des dernières années, les normes de responsabilité sociale d'entreprise (RSE) sont devenues une caractéristique unique du «droit souple» ou droit «non contraignant». Ces normes de RSE concernent le plus souvent les activités des STN et, en tant que telles, exercent de plus en plus d'influence sur l'investissement international à mesure que les efforts de rééquilibrage des droits et des obligations de l'État et de l'investisseur s'intensifient. À travers leurs investissements étrangers et leurs chaînes mondiales de valeur, les STN elles aussi peuvent influencer

sur les pratiques sociales et environnementales des entreprises partout dans le monde. Le panorama actuel des normes de RSE est aussi divers que varié. Les normes de l'ONU, de l'OIT et de l'OCDE contribuent à la définition et à la mise en œuvre des normes fondamentales de RSE. On compte en outre des dizaines d'initiatives internationales multipartites, des centaines d'initiatives d'associations professionnelles et des milliers de codes individuels d'entreprises établissant des normes pour les pratiques sociales et environnementales des entreprises, dans leur pays d'origine et à l'étranger.

Les normes de RSE posent un certain nombre de problèmes systémiques. Un problème fondamental concernant la plupart de ces normes tient à leur application effective par les entreprises. On observe en outre des lacunes, des chevauchements et des incohérences entre les normes pour ce qui est de la portée, des aspects visés, des problématiques industrielles et de la participation des entreprises. Les normes volontaires de RSE peuvent venir compléter les efforts publics en matière de réglementation, mais elles peuvent aussi les affaiblir, s'y substituer ou en détourner l'attention. Enfin, la publication d'informations par les entreprises sur leur application des normes de RSE continue de souffrir d'un manque de standardisation et de comparabilité.

Les gouvernements peuvent beaucoup contribuer à la mise en place d'un cadre directif et institutionnel cohérent pour résoudre tous ces problèmes et tirer parti des possibilités qu'offrent les normes de RSE. Les mesures envisageables pour promouvoir ces normes comprennent l'appui à l'élaboration de nouvelles normes, l'application de normes de RSE aux marchés publics, le renforcement de la capacité des pays en développement d'adopter des normes de RSE, la promotion de l'adoption de pratiques de publication d'informations sur la responsabilité sociale d'entreprise et de pratiques d'investissement responsable, l'adoption de normes de RSE dans le cadre d'initiatives réglementaires, le renforcement des mécanismes d'encouragement au respect des normes internationales existantes, et l'introduction de normes de RSE dans les accords internationaux d'investissement. Les diverses approches déjà pratiquées associent de plus en plus instruments réglementaires et instruments volontaires pour promouvoir des pratiques entrepreneuriales responsables.

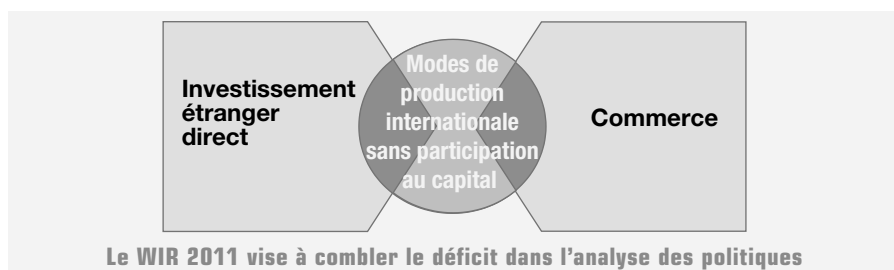
Si les normes de RSE visent généralement à promouvoir des objectifs de développement durable, il faut veiller à éviter qu'elles ne deviennent, dans un contexte de production internationale, des obstacles au commerce et à l'investissement. La promotion de l'investissement peut être associée à la promotion de normes de RSE. Des débats sur un investissement responsable sont en cours au sein

de la communauté internationale. Par exemple, en 2010, les dirigeants des pays du G-20 ont encouragé les pays et les entreprises à appliquer les Principes pour un investissement agricole responsable, élaborés par la CNUCED, la Banque mondiale, le FIDA et la FAO.

MODES DE PRODUCTION INTERNATIONALE SANS PARTICIPATION AU CAPITAL ET DÉVELOPPEMENT

La production internationale aujourd'hui ne passe plus exclusivement par l'IED, d'un côté, et le commerce, de l'autre (fig. 5). Des modes de production internationale sans participation au capital (SPC) jouent un rôle croissant, avec un chiffre d'affaires de plus de 2 000 milliards de dollars en 2010, la plus grande partie réalisée dans des pays en développement. Ces modes de production SPC concernent la sous-traitance manufacturière, l'externalisation de services, l'agriculture contractuelle, le franchisage, la concession de licences, les contrats de gestion et autres types de relations contractuelles par lesquelles les STN coordonnent leurs activités au sein de leurs chaînes mondiales de valeur et influent sur la gestion des entreprises des pays d'accueil sans détenir de participation au capital de ces entreprises.

Figure 5. Un «moyen terme» entre l'IED et le commerce est apparu au sein de la production internationale, avec d'importantes incidences sur le développement



Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

Dans une optique de développement, aussi bien les partenariats SPC que les filiales étrangères (IED) permettent aux pays d'accueil de s'intégrer dans les chaînes mondiales de valeur. Un avantage fondamental des modes de production SPC est qu'il s'agit d'arrangements flexibles passés avec des entreprises locales, avec le souci intrinsèque des STN d'investir dans la viabilité de leurs partenaires en leur

apportant des connaissances, des technologies et des compétences. Cela offre aux pays d'accueil un considérable potentiel de renforcement de leurs capacités industrielles à long terme à travers un certain nombre d'incidences fondamentales sur le développement – par exemple, emploi, valeur ajoutée, développement des exportations, acquisition de technologies (tableau 4). D'un autre côté, en créant une filiale locale par investissement étranger direct, une STN manifeste sa volonté de s'engager à long terme dans l'économie d'un pays d'accueil. Attirer des investissements étrangers directs est également une meilleure option pour des pays ne disposant que de capacités de production limitées.

Les modes de production SPC peuvent davantage convenir que l'IED dans certaines situations sensibles. Dans le secteur agricole, par exemple, l'agriculture contractuelle se prêtera sans doute davantage à un investissement responsable – respect des droits locaux, moyens de subsistance des agriculteurs, utilisation durable des ressources – que l'acquisition de vastes superficies.

Pour les responsables et les décideurs des pays en développement, l'essor des modes de production SPC ouvre de nouvelles perspectives de renforcement des capacités productives et d'intégration dans les chaînes mondiales de valeur, mais comporte aussi des risques dans la mesure où chaque mode a des incidences propres et spécifiques sur le développement et la conduite des politiques

Entre internalisation (produire) et externalisation (acheter), les modes de production SPC

L'une des principales compétences de base d'une STN est sa capacité de coordonner les activités au sein d'une chaîne mondiale de valeur. Une STN peut décider de réaliser des activités en interne (internalisation) ou d'en confier l'exécution à d'autres entreprises (externalisation) – c'est-à-dire de «produire» ou d'«acheter». Dans une optique internationale, l'internalisation aboutit à l'IED – les flux internationaux de biens, de services, d'information et autres actifs sont des flux intragroupes et sont entièrement contrôlés et maîtrisés par la STN. L'externalisation conduit soit à un commerce de pleine concurrence, c'est-à-dire que la STN n'a aucun contrôle sur les autres entreprises, soit à une option intermédiaire où des arrangements interentreprises sans prise de participation au capital font que des accords contractuels et le pouvoir de négociation des différentes parties conditionnent les activités et le comportement des entreprises du pays d'accueil. Ce «conditionnement» peut avoir d'importantes conséquences pour l'activité économique, amenant par exemple les entreprises du pays d'accueil à investir

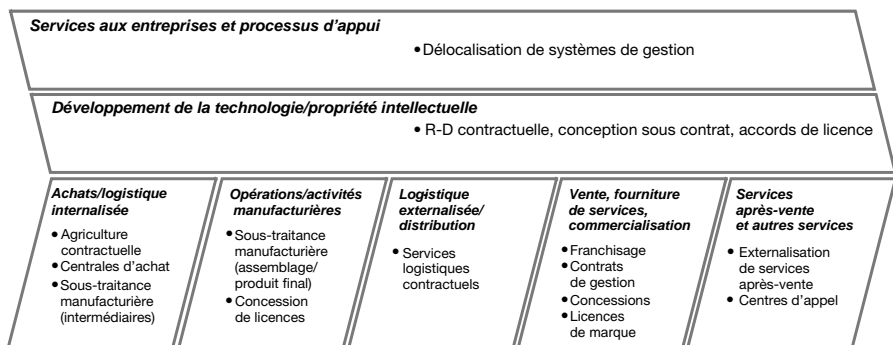
dans du matériel, à modifier leurs processus, à adopter de nouvelles procédures, à améliorer leurs conditions de travail ou à faire appel à des fournisseurs précis.

Un ensemble de choix stratégiques de la part d'une STN détermine la configuration ultime – structure, contrôle – d'une chaîne mondiale de valeur. Le plus souvent, une STN supervise une séquence d'activités allant de l'acquisition de facteurs de production à la distribution, la vente et les services après-vente en passant par diverses opérations manufacturières (fig. 6). En outre, les entreprises réalisent des activités – services informatiques, recherche-développement – qui sous-tendent tous les éléments de la chaîne de valeur (fig. 6).

Dans une société totalement intégrée, les activités concernant tous ces segments de la chaîne de valeur sont réalisées en interne (internalisation), donnant lieu à des investissements étrangers directs si les activités sont réalisées à l'étranger. Toutefois, dans tous les segments de la chaîne de valeur, une STN peut décider d'externaliser des activités au moyen de divers modes de production SPC. Par exemple, au lieu de créer une filiale manufacturière (IED) dans un pays d'accueil, elle peut sous-traiter la production à une entreprise locale ou autoriser une entreprise locale à produire sous licence.

Le choix ultime d'une STN entre IED et modes de production SPC (ou commerce) pour tout segment de la chaîne de valeur repose sur sa stratégie, les coûts et avantages relatifs, les risques associés et la faisabilité des options disponibles. Dans certains cas, les modes de production SPC peuvent remplacer l'IED, dans d'autres, les deux peuvent être complémentaires.

Figure 6. Quelques exemples de modes de production SPC dans une chaîne de valeur



Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

Tableau 4. Principales incidences sur le développement des modes de production SPC

Incidences	Principales observations
Création d'emplois, conditions de travail	<ul style="list-style-type: none"> • Les modes de production SPC offrent un important potentiel de création d'emplois: la sous-traitance manufacturière, l'externalisation de services et le franchisage représentent en particulier une forte proportion de l'emploi total dans les pays où ils sont largement répandus • Les conditions de travail peuvent être une source de préoccupation lorsque la sous-traitance manufacturière repose sur une main-d'œuvre bon marché dans des pays où la réglementation est relativement faible • La stabilité de l'emploi est une préoccupation, principalement dans le cas de la sous-traitance manufacturière et de l'externalisation de services, en raison d'une plus grande dépendance à l'égard de la conjoncture
Valeur ajoutée et relations locales	<ul style="list-style-type: none"> • Les modes de production SPC peuvent dégager une appréciable valeur ajoutée directe et contribuer notablement au PIB dans les pays en développement où des modes particuliers atteignent une certaine ampleur • Dans le cas de la sous-traitance manufacturière, on peut craindre que la valeur ajoutée ne soit souvent limitée lorsque les opérations sous-traitées ne représentent qu'une faible part de la chaîne de valeur globale ou du produit final • Les modes de production SPC engendrent une valeur ajoutée additionnelle par le biais du sourcing local, parfois dans le cadre de relations «secondaires» sans participation au capital
Développement des exportations	<ul style="list-style-type: none"> • Les modes de production SPC impliquent l'accès des partenaires locaux aux réseaux internationaux des STN; lorsqu'il y a un lien avec les marchés extérieurs (par exemple, sous-traitance manufacturière, externalisation, contrats de gestion dans le secteur du tourisme), cela entraîne un développement sensible des exportations et une plus grande stabilité des ventes à l'exportation • Dans le cas de la sous-traitance manufacturière, cela est en partie contrebalancé par un accroissement des importations de produits destinés à être transformés • Dans le cas des modes de production SPC visant à la conquête des marchés internes (par exemple, franchisage, concession de licences de marque, contrats de gestion), cela peut entraîner un accroissement des importations
Transfert de technologie et de compétences	<ul style="list-style-type: none"> • La plupart des modes de production SPC sont en essence une forme de transfert de propriété intellectuelle, protégé par un contrat, à un partenaire local • Des modes de production SPC tels que le franchisage, les concessions de licences, les contrats de gestion, impliquent un transfert de technologie, de modèle économique et de compétences et s'accompagnent souvent de la formation de personnel et d'administrateurs locaux • Dans le cas de la sous-traitance manufacturière, les partenaires locaux sont amenés à réaliser des gains de productivité, en particulier dans les industries des biens électroniques

(suite en page 22)

Tableau 4. Principales incidences sur le développement des modes de production SPC (suite)

Incidences	Principales observations
Transfert de technologie et de compétences	<ul style="list-style-type: none"> • Les partenaires d'une relation SPC peuvent devenir d'importants concepteurs de technologie à part entière (par exemple, dans le cas d'une sous-traitance manufacturière ou d'une externalisation) • Ils peuvent également rester cantonnés dans des activités à faible intensité technologique • Les modes de production SPC encouragent naturellement l'entrepreneuriat local; des effets positifs sur le développement des compétences entrepreneuriales sont particulièrement notables dans le cas du franchisage
Incidences sociales et environnementales	<ul style="list-style-type: none"> • Les modes de production SPC peuvent servir de mécanisme de transfert de meilleures pratiques sociales et environnementales au niveau international • Ils peuvent aussi être utilisés par les STN comme un mécanisme pour contourner ces pratiques
Renforcement des capacités industrielles à long terme	<ul style="list-style-type: none"> • Tous les effets susmentionnés se cumulant, les modes de production SPC peuvent soutenir ou accélérer le développement de capacités productives locales modernes dans les pays en développement • En particulier, ils encouragent le développement des entreprises locales et un investissement intérieur productif, ainsi que l'intégration de ces activités économiques locales dans les chaînes mondiales de valeur • Des préoccupations doivent être prises en compte, notamment pour certains modes de production SPC comme la sous-traitance manufacturière et la concession de licences, spécialement en ce qui concerne les risques de dépendance à long terme à l'égard de sources étrangères de technologie et vis-à-vis de chaînes mondiales de valeur régies par des STN pour des activités à faible valeur ajoutée ainsi que de délocalibilité.

Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

Les modes de production SPC représentent un chiffre d'affaires de plus de 2 000 milliards de dollars principalement réalisé dans les pays en développement

D'après les estimations, les modes de production SPC de par le monde ont représenté un chiffre d'affaires de plus de 2 000 milliards de dollars en 2010. De ce total, la sous-traitance manufacturière et l'externalisation de services ont représenté de 1 100 à 1 300 milliards de dollars, le franchisage de 330 à 350 milliards de dollars, les concessions de licences de 340 à 360 milliards de dollars et les contrats de gestion environ 100 millions de dollars. On trouvera dans le tableau 5 quelques exemples illustratifs de cette ventilation par mode de production SPC.

Ces estimations sont incomplètes, car elles ne concernent que les principales industries dans lesquelles chaque mode de production SPC est prédominant.

Tableau 5. Chiffres clés concernant divers modes de production SPC, pour certaines branches d'activité, 2010
(Valeur en milliards de dollars, emplois en millions de personnes)

Chiffres estimatifs au niveau mondial					
	Ventes	Valeur ajoutée	Exportations	Emploi	Emploi dans les pays en développement
Sous-traitance manufacturière – industries à forte intensité de capital/technologie					
Biens électroniques	230–240	20–25	220–230	1.4–1.7	1.3–1.5
Pièces d'automobile	200–220	60–70	60–70	1.1–1.4	0.3–0.4
Produits pharmaceutiques	20–30	5–10	15–20	0.1–0.2	0.05–0.1
Sous-traitance manufacturière – industries à forte intensité de main-d'œuvre					
Confection	200–205	40–45	180–190	6.5–7.0	6.0–6.5
Chaussure	50–55	10–15	50–55	1.7–2.0	1.6–1.8
Jouets	10–15	2–3	10–13	0.4–0.5	0.4–0.5
Externalisation de services					
Services liés aux technologies de l'information et délocalisation de systèmes de gestion ^a	90–100	50–60	90–100	3.0–3.5	2.0–2.5
Franchisage					
Commerce, hôtellerie, restauration, services aux entreprises et autres services	330–350	130–150		3.8–4.2	2.3–2.5
Contrats de gestion – secteur d'activité					
Hôtellerie	15–20	5–10		0.3–0.4	0.1–0.15
Chiffres estimatifs au niveau mondial					
		Droits		Ventes associées	Valeur ajoutée associée
Concession de licences					
Intersectoriel		17–18		340–360	90–110

Source: CNUCED, World Investment Report, 2011.

^a Pour des raisons liées aux données disponibles, cette estimation ne concerne que les ventes strictement internationales et sous-évalue donc l'activité correspondant à des modes de production SPC dans ce secteur.

Sont par ailleurs exclus d'autres modes de production tels que l'agriculture contractuelle et les concessions, qui occupent une place importante dans les pays en développement. Par exemple, les activités des STN en matière d'agriculture contractuelle couvrent dans le monde plus de 110 pays en développement et pays en transition et un large éventail de denrées agricoles et représentent une forte proportion de la production.

L'ampleur des activités est très variable. Dans l'industrie automobile, la sous-traitance manufacturière, représente 30 % des exportations mondiales de pièces pour automobile et un quart des emplois. En revanche, dans le secteur des biens électroniques, elle représente une forte proportion du commerce et de l'emploi. Dans des industries à forte intensité de main-d'œuvre telles que la confection, la chaussure et les jouets, la sous-traitance industrielle est encore plus importante.

Considérant les différents modes de production internationale, on constate que la valeur des ventes internationales liées aux modes de production SPC s'est établie à 2 000 milliards de dollars en 2010, contre 6 000 milliards de dollars environ pour les exportations des filiales étrangères de STN. Toutefois, les modes de production SPC sont particulièrement importants dans les pays en développement; dans de nombreuses branches, ces pays représentent la presque totalité des emplois et des exportations liés à ces modes de production, alors qu'ils ne concentrent que 30 % du stock mondial d'IED et moins de 40 % du commerce mondial.

Les modes de production SPC affichent par ailleurs une croissance rapide; dans la plupart des cas, leur croissance est supérieure à celle des branches dans lesquelles ils interviennent. Cette évolution s'explique par un certain nombre d'avantages fondamentaux qu'ils offrent aux STN: 1) dépenses d'équipement initiales relativement faibles et besoins en fonds de roulement limités; 2) exposition aux risques réduite; 3) flexibilité d'adaptation à l'évolution de la conjoncture et de la demande; et 4) possibilité d'externaliser des activités non essentielles pouvant souvent être exécutées à un moindre coût par d'autres opérateurs.

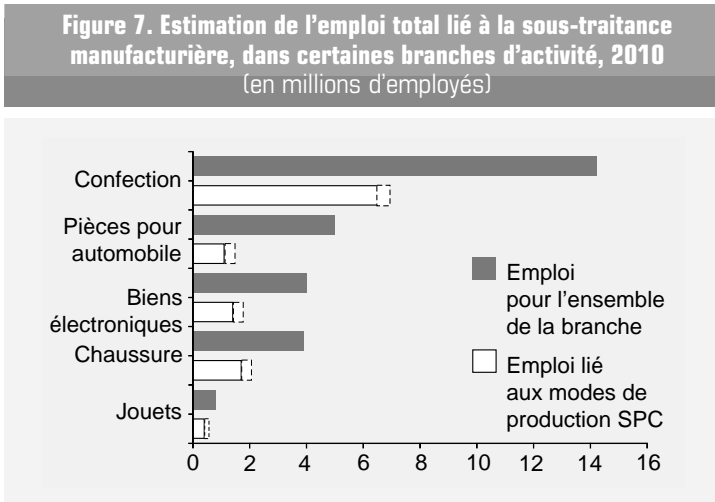
Les modes de production SPC créent de nombreux emplois formels dans les pays en développement

D'après les estimations de la CNUCED, de 18 à 21 millions de personnes dans le monde sont directement employées par des entreprises opérant en modes de production SPC – en majeure partie sous-traitance industrielle, externalisation de services et activités franchisées (fig. 7). Environ 80 % de ces emplois concernent

des pays en développement et des pays en transition. L'emploi dans la sous-traitance manufacturière et, dans une moindre mesure, dans l'externalisation de services intéresse essentiellement des pays en développement. Il en va de même pour d'autres modes de production SPC, bien qu'on ne dispose pas de chiffres globaux; au Mozambique, par exemple, l'agriculture contractuelle a permis d'associer quelque 400 000 petits agriculteurs à des chaînes mondiales de valeur.

Les conditions de travail dans le cas de modes de production SPC fondés sur une main-d'œuvre bon marché sont souvent une source de préoccupation et varient considérablement selon les modes et les structures juridiques, sociales et économiques des pays considérés. Les facteurs qui influent sur ces conditions de travail sont le rôle des pouvoirs publics dans la définition, la diffusion et le respect des normes de travail et les pratiques de sourcing des STN. La responsabilité sociale de celles-ci va au-delà de leurs propres frontières juridiques et en a conduit beaucoup à accroître leur influence sur les activités de leurs partenaires dans les chaînes de valeur. De plus en plus souvent, pour bien gérer les risques et protéger leur image et leurs marques, les STN demandent à leurs partenaires d'appliquer un code de bonne conduite et encouragent l'adoption de normes internationales de travail et de pratiques de bonne gestion.

Une préoccupation additionnelle a trait à la relative «délocabilité» des modes de production SPC. Le caractère saisonnier de certaines activités, les fluctuations de



Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

la demande des STN et la facilité avec laquelle celles-ci peuvent délocaliser une production sous-traitée sont autant de facteurs qui peuvent fortement influencer sur les conditions de travail dans les entreprises de sous-traitance et sur la stabilité de l'emploi.

Les modes de production SPC apportent souvent une importante contribution au PIB

Les modes de production SPC peuvent avoir un impact appréciable sur la valeur ajoutée locale. Tout dépend de la façon dont ils s'intègrent dans les chaînes mondiales de valeur des STN et, par conséquent, de la proportion de la valeur qui reste dans le pays d'accueil. Cela dépend également des possibilités d'établir des liens avec d'autres entreprises et des capacités propres de celles-ci.

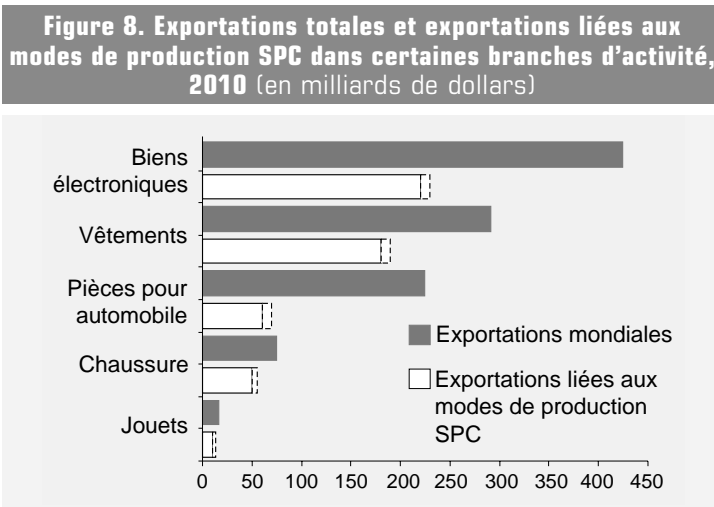
Dans le cas des modes de production SPC motivés par la recherche de gains d'efficacité, tels que la sous-traitance industrielle ou l'externalisation de services, la part de la valeur conservée dans l'économie du pays d'accueil peut être relativement faible par rapport à la valeur totale créée au sein d'une chaîne mondiale de valeur, lorsque les possibilités d'approvisionnement local sont limitées et que les biens sont importés, transformés puis exportés, comme c'est souvent le cas dans l'industrie des biens électroniques, par exemple. Bien que la part de cette valeur dans le prix de vente du produit final puisse être modeste, elle peut néanmoins constituer une contribution appréciable à l'économie locale, à hauteur de 10 à 15 % du PIB dans certains pays.

Le sourcing local et l'impact global sur la valeur ajoutée dans le pays d'accueil augmentent si une sous-traitance industrielle conduit à une concentration des activités de production et d'exportation (par exemple, groupements d'entreprises, parcs industriels). Plus grand sera le nombre de fabriques et plus nombreux seront les liens avec des STN, plus grandes seront les retombées et la valeur ajoutée locales. En outre, les regroupements d'entreprises peuvent réduire le risque de voir les STN délocaliser leur production en renchérissant les coûts de transfert pour ces sociétés.

Les modes de production SPC peuvent générer des gains à l'exportation

Les modes de production SPC sont intimement liés au commerce international et contribuent à façonner les structures mondiales d'échanges dans de nombreuses

branches d'activité. Dans le cas des jouets, des chaussures, des vêtements et des biens électroniques, la sous-traitance industrielle représente plus de 50 % du commerce mondial (fig. 8). Les modes de production SPC peuvent ainsi être un important instrument «d'accès aux marchés» pour les pays visant une croissance tirée par les exportations, et un important point d'entrée dans les chaînes mondiales de valeur des STN, en attendant que soient progressivement constituées des capacités d'exportation indépendantes. Les gains à l'exportation peuvent cependant être en partie contrebalancés par une hausse des importations, d'où une réduction des gains nets à l'exportation, lorsque la valeur ajoutée locale est faible, en particulier aux premiers stades du développement de ces modes de production SPC.



Source: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Les modes de production SPC sont un important moyen de renforcement des capacités technologiques et des compétences

Les modes de production SPC sont en essence un transfert de propriété intellectuelle à une entreprise d'un pays d'accueil sous le couvert d'un contrat. La concession de licences implique qu'une STN donne à un partenaire accès à des éléments de propriété intellectuelle, généralement sous certaines conditions contractuelles, mais souvent avec une formation ou un transfert de compétences. Le franchisage

international transfère un modèle économique, et une large formation ainsi qu'un soutien sont normalement fournis aux partenaires locaux, avec de larges retombées en matière de diffusion de la technologie.

Dans certains pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est en particulier, mais aussi en Europe orientale, en Amérique latine et en Asie du Sud, l'acquisition et l'assimilation de technologies et de compétences par des entreprises travaillant en sous-traitance dans les secteurs des biens électroniques, de la confection, des produits pharmaceutiques, des services relatifs aux technologies de l'information et de la délocalisation de systèmes de gestion leur auront permis de se transformer elles-mêmes en STN et en champions technologiques.

Bien que l'acquisition et l'assimilation de la technologie via des modes de production SPC soient un phénomène largement répandu, il n'y a là rien d'automatique, en particulier au niveau des fournisseurs de deuxième et troisième rangs, où les liens avec les STN peuvent être insuffisants ou de médiocre qualité. Un facteur fondamental est la capacité d'absorption des partenaires locaux – compétences existantes, main-d'œuvre pouvant être formée aux nouvelles compétences –, ce à quoi s'ajoutent les conditions préalables indispensables pour que les nouvelles compétences acquises donnent naissance à de nouvelles entreprises ou à de nouvelles activités économiques – cadre réglementaire, environnement économique et commercial, accès au financement. Un autre facteur important est le pouvoir de négociation relatif des STN et de leurs partenaires locaux. Des politiques appropriées permettront d'influer sur tous ces éléments.

Avantages et inconvénients sociaux et environnementaux des modes de production SPC

Des craintes existent que les modes de production internationale SPC dans certaines branches d'activité ne permettent aux STN de se soustraire à l'application de normes sociales et environnementales élevées dans leurs réseaux de production. Les pressions de la communauté internationale ont amené les STN à se montrer davantage responsables à cet égard dans le cadre de leurs chaînes mondiales de valeur. De nombreuses données et études montrent aujourd'hui que ces sociétés sont davantage susceptibles de recourir à des pratiques plus respectueuses de l'environnement que des entreprises locales dans des activités équivalentes. L'ampleur de l'influence des STN en matière de pratiques sociales et environnementales dépendra, premièrement, de leur perception des risques juridiques et commerciaux, et de leur exposition à ces risques (par exemple,

réparations en cas de dommages causés à l'environnement, atteinte à leur image de marque, baisse des ventes) et, deuxièmement, du contrôle qu'elles peuvent exercer sur leurs partenaires locaux. Elles ont à cet égard recours à un certain nombre de mécanismes, tels que codes de bonne conduite, inspections et contrôles en usine, mécanismes de certification indépendants

Les modes de production SPC peuvent aider les pays à s'intégrer dans les chaînes mondiales de valeur et à renforcer leurs capacités productives

Les contributions immédiates à l'emploi, au PIB, aux exportations et à la base technologique locale que les modes de production SPC peuvent apporter assurent pour partie les ressources, les compétences et l'accès aux chaînes mondiales de valeur qui sont des préalables indispensables à un renforcement à long terme des capacités industrielles.

Une grande partie de la contribution des modes de production SPC au renforcement des capacités productives locales et aux perspectives à long terme de développement industriel concerne l'impact sur le développement des entreprises, car ces modes de production s'appuient nécessairement sur les entreprises locales existantes et sur l'investissement intérieur. Cet investissement intérieur ainsi que l'accès à un financement local ou international sont souvent facilités par les modes de production SPC, soit par le biais de mesures expressément prises par les STN pour apporter un appui à leurs partenaires locaux, soit par le biais des garanties implicites qui découlent d'un partenariat avec une grande STN.

Si les contributions potentielles des modes de production SPC au développement à long terme sont évidentes, une inquiétude fréquemment exprimée (s'agissant en particulier de la sous-traitance manufacturière et de la concession de licences) est que les pays relativement tributaires de ces modes de production pour leur développement industriel ne restent cantonnés dans des segments à faible valeur ajoutée des chaînes mondiales de valeur des STN et ne demeurent technologiquement dépendants. En pareil cas, les pays en développement auraient à supporter le risque supplémentaire d'être vulnérables à une délocalisation par les STN de leurs activités de production, les modes de production SPC étant plus «mobiles» que des IED équivalents. Pour atténuer ces risques de «dépendance» et de «délocalité», il faut intégrer les modes de production SPC dans les stratégies globales de développement des pays.

Mettre en œuvre les bonnes politiques pour optimiser la contribution des modes de production SPC au développement

Les pays doivent mettre en œuvre des politiques appropriées pour optimiser la contribution au développement et réduire les risques associés à l'intégration des entreprises locales dans les réseaux de production SPC des STN (tableau 6). Les décideurs sont confrontés à quatre impératifs: premièrement, comment intégrer les politiques relatives aux modes de production SPC dans le contexte global des stratégies nationales de développement; deuxièmement, comment soutenir le renforcement des capacités productives intérieures pour développer une classe de partenaires commerciaux capables de s'intégrer dans les chaînes mondiales de valeur; troisièmement, comment promouvoir et faciliter les modes de production SPC; et quatrièmement, comment remédier aux effets négatifs des modes de production SPC.

Des politiques relatives aux modes de production SPC correctement intégrées dans les stratégies de développement industriel permettront:

Tableau 6. Optimiser la contribution des modes de production SPC au développement

Domaines d'action	Mesures essentielles
Intégrer les politiques relatives à des modes de production SPC dans les stratégies globales de développement	<ul style="list-style-type: none"> • Intégrer ces politiques dans les stratégies de développement industriel • Veiller à la cohérence avec les politiques relatives au commerce, à l'investissement et à la technologie • Atténuer les risques de dépendance et soutenir les efforts de modernisation
Renforcer les capacités productives intérieures	<ul style="list-style-type: none"> • Développer l'entrepreneuriat • Améliorer l'éducation • Assurer l'accès au financement • Renforcer les capacités technologiques
Faciliter et promouvoir les modes de production SPC	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place un cadre juridique favorable • Promouvoir les modes de production SPC par le biais des organismes de promotion de l'investissement • Obtenir des pays d'origine des mesures de soutien • Rendre les politiques internationales favorables aux modes de production SPC
Remédier aux effets négatifs potentiels	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer le pouvoir de négociation des entreprises locales • Protéger la concurrence • Protéger les droits syndicaux et l'environnement

Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

- a) De garantir que les efforts déployés pour attirer de tels modes de production grâce à un renforcement des capacités productives intérieures et à des mesures de facilitation et de promotion ciblent les bonnes industries, chaînes de valeur et activités spécifiques à ces chaînes de valeur
- b) De soutenir une modernisation industrielle conforme au niveau de développement du pays, ce qui aidera les entreprises à s'élever dans la chaîne de valeur ajoutée, c'est-à-dire permettra aux partenaires locaux de réduire leur dépendance technologique pour développer leurs propres marques ou devenir eux-mêmes des initiateurs de modes de production SPC.

Il est important à cet égard que de telles stratégies de développement industriel prévoient un certain nombre de mesures pour prévenir et atténuer les incidences de la «délocalité» de certains types de modes de production SPC en équilibrant diversification et spécialisation. La diversification conduit les entreprises intérieures à participer à de multiples activités de sous-traitance, aussi bien au sein d'une chaîne de valeur que dans différentes chaînes de valeur, et à entretenir des liens avec un large éventail de partenaires. La spécialisation au sein d'une chaîne de valeur améliore la compétitivité des partenaires locaux et peut faciliter, à long terme, leur progression vers des segments à plus forte valeur ajoutée. En général, les mesures engagées devraient viser à préserver et à accroître l'attrait du pays d'accueil pour les STN et améliorer «l'enracinement» des modes de production SPC en développant une masse critique locale, des groupements de fournisseurs et la base technologique locale. Un apprentissage et un perfectionnement des compétences continus des entrepreneurs et des travailleurs locaux sont également importants pour que les entreprises locales puissent progresser vers des activités à plus forte valeur ajoutée si les entreprises étrangères décident de délocaliser leur production «de bas de gamme» afin de réduire leurs coûts.

Accroître la capacité des entreprises locales de s'engager dans des modes de production SPC comporte plusieurs aspects. Des politiques dynamiques en faveur de l'entrepreneuriat peuvent renforcer la compétitivité des partenaires locaux et vont de la promotion des jeunes entreprises innovantes à celle des réseaux économiques et commerciaux. Il est également important d'intégrer la formation à l'entrepreneuriat dans le système éducatif classique, combinée à la formation professionnelle et au développement de compétences spécialisées. La combinaison de différentes politiques technologiques nationales peut aider à accroître la capacité locale d'absorption et à créer des groupements et des partenariats technologiques. L'accès au financement des partenaires locaux peut être amélioré au moyen de politiques réduisant les coûts d'emprunt et les risques associés au financement

des PME, ou encore en proposant d'autres moyens que les traditionnels crédits bancaires. Les efforts de facilitation peuvent aller jusqu'à des mesures encourageant le respect des normes essentielles en matière de travail et de responsabilité sociale d'entreprise.

Promouvoir et faciliter des modes de production SPC dépend, premièrement, des règles régissant les relations contractuelles entre partenaires, qui doivent être claires, stables, transparentes et cohérentes. Cela est d'autant plus important que ces modes de production sont souvent régis par de multiples lois et réglementations. Des lois spécifiques favorables (par exemple, lois relatives au franchisage, règles en matière d'agriculture contractuelle) et une protection appropriée de la propriété intellectuelle (particulièrement utile dans le cas des concessions de licences, du franchisage et souvent de la sous-traitance industrielle) peuvent également être utiles. Les organismes de promotion de l'investissement ne jouent encore qu'un rôle limité, mais ils pourraient aller au-delà de leur activité traditionnelle de promotion de l'IED pour sensibiliser davantage les acteurs économiques aux possibilités offertes par les modes de production SPC, proposer des services de mise en relation et encourager les jeunes entreprises innovantes.

Pour remédier aux éventuels effets négatifs des modes de production SPC, il est important de renforcer le pouvoir de négociation des partenaires locaux vis-à-vis des STN, de façon que les contrats reposent sur un partage équitable des risques et des bénéfices. L'élaboration de contrats types par secteur et de guides de la négociation pourrait contribuer à cet objectif. Si les STN pratiquant des modes de production SPC acquièrent des positions dominantes, elles risquent ensuite d'abuser de leur puissance commerciale au détriment de leurs concurrents (locaux et étrangers) et de leurs propres partenaires commerciaux. Les politiques de promotion des modes de production SPC doivent donc aller de pair avec des politiques de protection de la concurrence. D'autres critères d'intérêt public peuvent également devoir retenir l'attention. Il est essentiel de protéger les capacités endogènes et les activités traditionnelles qui risqueraient d'être évincées par un accroissement rapide des parts de marché revenant à des modes de production SPC particulièrement dynamiques.

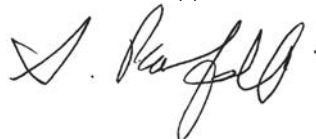
Dans le cas de l'agriculture contractuelle, par exemple, cela conduirait à proposer des contrats types ou des guides pour aider les petits agriculteurs à négocier avec les STN; on pourrait mentionner aussi la formation à des pratiques culturelles durables, la fourniture de technologies appropriées et de services publics de vulgarisation pour accroître les capacités des agriculteurs contractualisés, et le développement des infrastructures pour améliorer les débouchés commerciaux

des agriculteurs des zones isolées. Si l'agriculture contractuelle bénéficiait d'un meilleur traitement dans les politiques gouvernementales, les investissements directs portant sur l'acquisition par des STN de vastes superficies agricoles feraient moins problème.

Enfin, les mesures prises par les pays d'origine et la communauté internationale peuvent également jouer un rôle positif. Les politiques des pays d'origine qui encouragent spécifiquement les modes de production SPC à l'étranger comprennent notamment l'élargissement des mécanismes nationaux d'assurance à l'exportation et d'assurance du risque politique à ces modes de production. Au niveau international, bien qu'il n'existe pas de cadre juridique ou directif global pour la promotion des modes de production SPC et de leur contribution au développement, diverses politiques internationales peuvent être considérées comme favorables, qui vont de certains accords de l'OMC et – dans une moindre mesure – de certains AII à des mesures relevant du «droit souple» qui contribuent à l'harmonisation des règles régissant les relations entre parties privées à un mode de production SPC ou donnent des orientations pour l'élaboration des contrats correspondants.

* * *

L'investissement étranger direct est un moteur fondamental de la croissance mondiale. Le redressement de la situation après la crise a toutefois été lent et inégal, les pays les plus pauvres en particulier apparaissant encore en «situation de récession d'IED». Les investisseurs restent confrontés à de nombreuses incertitudes. Ils perçoivent dans l'évolution des politiques nationales et internationales des messages contradictoires. Et les politiques en matière d'investissement deviennent de plus en plus complexes car la production internationale évolue et les frontières s'estompent entre IED, modes de production sans participation au capital et commerce. L'expansion des modes de production SPC crée de nouveaux enjeux, mais ouvre aussi de nouvelles perspectives pour la poursuite de l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale. Le *World Investment Report 2011* a pour objectif d'aider les décideurs des pays en développement et la communauté internationale du développement à maîtriser ces enjeux et à exploiter toutes les possibilités qui en découlent de promouvoir le développement.



Le Secrétaire général de la CNUCED
Supachai Panitchpakdi

World Investment Report Past Issues

World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy

World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development

World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge

World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development

World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development

World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D

World Investment Report 2004: The Shift Towards Services

World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

World Investment Report 1998: Trends and Determinants

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

All downloadable at www.unctad.org/wir

HOW TO OBTAIN THE PUBLICATIONS

The sales publications may be purchased from distributors of United Nations publications throughout the world. They may also be obtained by contacting:

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

<https://unp.un.org/>

For further information on the work on foreign direct investment and transnational corporations, please address inquiries to:

Division on Investment and Enterprise
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland
Telephone: +41 22 917 4533
Fax: +41 22 917 0498

web: www.unctad.org/diae

