



RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE 2013

VUE D'ENSEMBLE

**LES CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES:
L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT**



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 quatre décennies 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 à plus de 150 pays.

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, pays membres de la Communauté d'États indépendants et Géorgie.

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 Hong Kong (Chine), à Macao (Chine) 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 le début et la fin d'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

Le *World Investment Report 2013* (Rapport sur l'investissement dans le monde, 2013) vient à un moment important. La communauté internationale est engagée dans la dernière ligne droite pour atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement d'ici à 2015. Parallèlement, l'ONU met au point sa vision concernant les objectifs de développement après 2015. Une information crédible et objective sur l'investissement étranger direct (IED) peut contribuer au succès de ces efforts conjoints.

L'IED mondial a diminué en 2012, principalement en raison d'une fragilité macroéconomique persistante et d'orientations incertaines pour les investisseurs, et ne devrait augmenter que légèrement au cours des deux prochaines années.

Comme le révèle pourtant le rapport, le tableau d'ensemble occulte un certain nombre d'évolutions dynamiques majeures. En 2012, pour la toute première fois, les pays en développement ont absorbé davantage d'IED que les pays développés, quatre d'entre eux se classant parmi les cinq premiers destinataires au monde. Les pays en développement sont aussi à l'origine de près d'un tiers des sorties d'IED au niveau mondial, dans la continuité d'une tendance ascendante qui semble devoir se poursuivre.

Le *World Investment Report* propose cette année aux décideurs et autres acteurs des analyses approfondies, des options stratégiques en matière de développement et des conseils pratiques quant aux moyens de tirer le meilleur parti possible des chaînes de valeur mondiales avec le minimum de risques. C'est fondamental pour garantir une croissance plus équitable et un développement plus durable.

Les responsables et les acteurs internationaux de l'investissement et du développement trouveront dans le *World Investment Report 2013*, j'en suis persuadé, une source de réflexion et d'inspiration pour répondre aux enjeux de développement d'aujourd'hui.



BAN Ki-moon
Secrétaire général
de l'Organisation des Nations Unies

New York, juin 2013

REMERCIEMENTS

Le *World Investment Report 2013* (Rapport sur l'investissement dans le monde, 2013) a été élaboré par une équipe dirigée par James Zhan. L'équipe était composée de: Richard Bolwijn, Bruno Casella, Joseph Clements, Hamed El Kady, Kumi Endo, Masataka Fujita, Noelia Garcia Nebra, Thomas van Giffen, Axèle Giroud, Ariel Ivanier, Joachim Karl, Guoyong Liang, Anthony Miller, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Shin Ohinata, Davide Rigo, Sergey Ripinsky, William Speller, Astrit Sulstarova, Claudia Trentini, Elisabeth Tuerk, Jörg Weber et Kee Hwee Wee.

La livraison 2013 du Rapport a bénéficié des conseils de Carlo Altomonte, Richard Baldwin, Carlos Braga, Peter Buckley, Lorraine Eden, Gary Gereffi, John Humphrey, Bart Los et Pierre Sauvé.

Une assistance a été fournie en matière de recherche et de données statistiques par Bradley Boicourt et Lizanne Martinez. Des contributions ont été fournies également par Wolfgang Alschner, Amare Bekele, Ventzislav Kotetzov, Mathabo Le Roux, Kendra Magraw, Abraham Negash, Naomi Rosenthal, Diana Rosert, John Sasuya, Teerawat Wongkaew et Youngjun Yoo, ainsi que Alexandre Genest, Jessica Mullins et Thomas Turner (stagiaires).

Le texte original a été édité par Lise Lingo et composé par Laurence Duchemin et Teresita Ventura. Sophie Combette a conçu la couverture.

Ont contribué à la mise au point et à la diffusion du Rapport 2013 Elisabeth Anodeau-Mareschal, Evelyn Benitez, Nathalie Eulaerts, Severine Excoffier, Rosalina Goyena, Natalia Meramo-Bachayani et Katia Vieu.

À diverses étapes de la rédaction du Rapport, en particulier au cours des réunions d'examen organisées pour débattre des versions préliminaires, l'équipe a bénéficié des observations et des contributions des experts externes suivants: Rolf Adlung, Michael Bratt, Tomer Broude, Jeremy Clegg, Lorenzo Cotula, Michael Ewing-Chow, Masuma Farooki, Karina Fernandez-Stark, Stephen Gelb, Stine Haakonsson, Inge Ivarsson, Keiichiro Kanemoto, Lise Johnson, Raphie Kaplinsky, Nagesh Kumar, Sarianna Lundan, Bo Meng, Daniel Moran, Michael Mortimore, Ram Mudambi, Rajneesh Narula, Lizbeth Navas-Aleman, Christos Pitelis, William Powers, Zhengzheng Qu, Alexander Raabe, Rajah Rasiah, Arianna Rossi, Armando Rungi, Emily Sims, Gabriele Suder, Tim Sturgeon, Fan Wenjie, Deborah Winkler et Robert Yuskavage. Des observations et des contributions ont aussi été reçues de nombreux collègues de la CNUCED, dont Alfredo Calcagno, Torbjorn Fredriksson, Marco Fugazza, Ebru Gokce, Kalman Kalotay, Joerg Mayer, Alessandro Nicita, Victor Ognitvsev, Celia Ortega Sotes, Yongfu Ouyang, Ralf Peters, Miho Shirotori, Guillermo Valles et Paul Wessendorp.

La CNUCED remercie les membres de l'équipe du projet Eora de leur aimable collaboration.

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, norvégien et suédois de leur concours financier.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
REPÈRES.....	IX
VUE D'ENSEMBLE	
TENDANCES DE L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE.....	1
TENDANCES RÉGIONALES DE L'IED	11
TENDANCES DES POLITIQUES D'INVESTISSEMENT	15
CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES ET DÉVELOPPEMENT	21

REPÈRES

Tendances mondiales et régionales de l'investissement

La reprise de l'investissement étranger direct (IED) tarde à se confirmer. L'IED mondial a chuté de 18 % en 2012, pour atteindre 1 350 milliards de dollars. La reprise prendra plus de temps que prévu, du fait principalement de la fragilité économique et des politiques incertaines au niveau mondial. La CNUCED prévoit que l'IED restera en 2013 proche du niveau de 2012, avec une estimation haute de 1 450 milliards de dollars. Les investisseurs reprenant confiance à moyen terme, les flux devraient atteindre 1 600 milliards de dollars en 2014 et 1 800 milliards de dollars en 2015. Des risques significatifs subsistent toutefois quant à ce scénario de croissance.

Les pays en développement aux avant-postes. En 2012, pour la toute première fois, les pays en développement ont absorbé davantage d'IED que les pays développés, représentant 52 % des flux d'IED mondiaux. Cela tient en partie au fait que la plus forte baisse des entrées d'IED est intervenue dans les pays développés, qui représentent désormais 42 % seulement des flux mondiaux. Les pays en développement sont aussi à l'origine de plus d'un tiers des sorties d'IED mondiale, dans la continuité d'une tendance ascendante régulière.

Recul des flux d'IED en provenance des pays développés à un niveau proche du creux de 2009. La conjoncture économique incertaine a conduit les sociétés transnationales (STN) des pays développés à conserver une stratégie attentiste à l'égard des nouveaux investissements ou à céder des intérêts à l'étranger, plutôt que d'entreprendre un développement majeur à l'international. En 2012, 22 pays développés sur 38 ont vu leurs sorties d'IED diminuer, soit une diminution globale de 23 %.

Les investissements réalisés par l'intermédiaire de centres financiers extraterritoriaux et d'entités ad hoc restent un sujet de préoccupation. Les flux financiers vers les centres financiers extraterritoriaux restent proches des sommets atteints en 2007. Si la plupart des efforts internationaux pour lutter contre l'évasion fiscale ont mis l'accent sur les centres financiers extraterritoriaux, les flux financiers transitant par les entités ad hoc ont été

près de sept fois plus importants en 2011. Le nombre de pays offrant des conditions fiscales favorables à ces entités augmente lui aussi.

Les bénéfices réinvestis: une source de financement potentiellement importante pour l'investissement à long terme. Les revenus procurés par l'IED se sont élevés à 1 500 milliards de dollars en 2011, pour un stock d'un montant de 21 000 milliards. Les taux de rentabilité de l'IED sont de 7 % à l'échelle mondiale et sont plus élevés dans les pays en développement (8 %) et les pays en transition (13 %) que dans les pays développés (5 %). Près d'un tiers des revenus de l'IED mondial sont restés dans les pays destinataires, et les deux tiers ont été rapatriés (ce qui a représenté en moyenne 3,4 % des paiements courants). C'est dans les pays en développement que la part des bénéfices non distribués est la plus élevée; à environ 40 % du revenu de l'IED, elle représente une source de financement importante.

Les flux d'IED vers les pays en développement se sont inscrits en légère baisse globalement en 2012, mais il y a eu quelques points positifs. À rebours de la tendance générale, l'Afrique a vu ses apports d'IED augmenter de 5 % pour atteindre 50 milliards de dollars. L'IED dans les industries extractives explique en partie cet accroissement, mais l'investissement dans la production de biens de consommation et le secteur des services progresse également. Les flux d'IED vers les *pays en développement d'Asie* ont diminué de 7 % pour s'établir à 407 milliards de dollars, mais sont restés élevés. Sous l'effet des restructurations intrarégionales, qui se sont poursuivies, des pays à plus faible revenu comme le Cambodge, le Myanmar et le Viet Nam obtiennent de bons résultats pour l'IED dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre. En *Amérique latine* et dans les *Caraïbes*, les flux d'IED ont reculé de 2 % à 144 milliards de dollars, en raison d'une diminution en Amérique centrale et dans les Caraïbes. Celle-ci a été compensée par une augmentation de 12 % en Amérique du Sud, où les entrées d'IED ont été liées en partie au secteur des ressources naturelles, et en partie à la recherche de nouveaux marchés.

Augmentation des IED dans les pays structurellement faibles. Les flux d'IED vers les *pays les moins avancés* (PMA) ont atteint un niveau record, sous l'impulsion des STN de pays en développement, et des STN indiennes en particulier. Un accroissement limité des flux d'IED vers les *pays en développement sans littoral* est intervenu – en Afrique, en Amérique latine

et dans plusieurs pays d'Asie centrale. Les flux d'IED vers les *petits pays insulaires en développement* ont poursuivi leur redressement pour la deuxième année consécutive, à la faveur d'investissements dans des pays riches en ressources naturelles.

Chute marquée des flux d'IED vers les pays développés. Dans les pays développés, les entrées d'IED ont enregistré une diminution spectaculaire de 32 % pour s'établir à 561 milliards de dollars, montant sans précédent depuis pratiquement dix ans. La plupart des pays développés ont enregistré une baisse importante de leurs entrées, en particulier dans l'Union européenne, qui a représenté à elle seule les deux tiers de la diminution de l'IED au niveau mondial.

Diminution contenue dans les pays en transition. Une forte baisse des cessions d'entreprises dans le cadre de fusions-acquisitions internationales est à l'origine d'une diminution de 9 % des IED vers les pays en transition, qui ont atteint un montant de 87 milliards de dollars, dont 51 milliards sont allés à la Fédération de Russie, mais en grande partie au titre d'opérations d'investissement dites de «carrousel» (round-tripping).

Évolution des politiques d'investissement

Des politiques d'investissement nationales de plus en plus orientées vers de nouvelles stratégies de développement. La plupart des pays souhaitent attirer et faciliter les investissements étrangers, y voyant un moyen de renforcer les capacités productives et de soutenir le développement. En même temps, nombre de pays renforcent les dispositions réglementaires applicables aux investissements étrangers, font un usage plus important des politiques industrielles dans les secteurs stratégiques, renforcent les procédures de vérification et de contrôle, et surveillent étroitement les fusions-acquisitions internationales. Le risque existe actuellement que certaines de ces mesures soient prises à des fins protectionnistes.

Des politiques d'investissement internationales en transition. Fin 2012, le régime des accords internationaux d'investissement (AII) se composait de 3 196 instruments. À l'heure actuelle, les pays privilégient de plus en plus une démarche régionale plutôt que bilatérale pour élaborer des règles au titre

des AII et tiennent compte d'éléments liés au développement durable. Sur les 2 857 accords bilatéraux d'investissement (ABI) actuels, plus de 1 300 auront atteint fin 2013 la phase où ils peuvent être «dénoncés à tout moment», offrant une chance de remédier aux incohérences et aux chevauchements du régime foisonnant et complexe des AII et d'en renforcer la dimension développement.

Réformer l'arbitrage international en matière d'investissement: la CNUCED propose cinq grands axes. Elle entend répondre ainsi au débat sur les avantages et les inconvénients du régime d'arbitrage en matière d'investissement suscité par l'accroissement du nombre d'affaires et l'inquiétude persistante face aux carences systémiques du régime. Les cinq options de réforme sont les suivantes: promouvoir les méthodes de règlement extrajudiciaire des différends, modifier le système actuel de règlement des différends entre investisseurs et États dans le cadre des différends AII, limiter l'accès des investisseurs à ce système de règlement, établir un mécanisme de recours et créer un tribunal international permanent de l'investissement. Les efforts collectifs au niveau multilatéral peuvent aider à dégager un consensus sur la voie à privilégier.

Les chaînes de valeur mondiales: l'investissement et le commerce au service du développement

L'économie mondiale est caractérisée aujourd'hui par les chaînes de valeur mondiales (CVM), dans lesquelles des biens et des services intermédiaires sont échangés selon des processus de production fragmentés et dispersés dans plusieurs pays. Les CVM sont en général coordonnées par des sociétés transnationales, dont les réseaux de filiales, de partenaires contractuels et de fournisseurs directs servent de cadre à un commerce international d'intrants et de produits. Les CVM coordonnées par des sociétés transnationales sont à l'origine d'environ 80 % du commerce mondial.

Les CVM se prêtent à une double comptabilisation importante des échanges commerciaux – d'environ 28 %, correspondant, sur les 19 000 milliards de dollars d'exportations mondiales brutes en 2010, à un montant de 5 000 milliards de dollars – du fait que les biens intermédiaires sont comptabilisés plusieurs fois dans les exportations mondiales, quand ils ne

devraient l'être qu'une seule fois au titre de la valeur ajoutée. La structure du commerce en valeur ajoutée au sein des CVM détermine la répartition des gains économiques effectifs liés au commerce entre les différents pays et résulte dans une mesure significative des décisions d'investissement des STN. Souvent, les pays où l'IED est plus présent par rapport à la taille de leur économie disposent d'un plus large degré de participation aux CVM et retirent du commerce international une valeur ajoutée intérieure comparativement plus importante.

La contribution des CVM au développement peut être significative. Dans les pays en développement, le commerce en valeur ajoutée contribue en moyenne au PIB national à hauteur de près de 30 %, contre 18 % dans les pays développés. Et il existe une corrélation positive entre la participation aux CVM et le taux de croissance du PIB par habitant. Les CVM ont aussi une incidence économique directe sur la valeur ajoutée, les emplois et les revenus. Elles peuvent aussi constituer pour les pays en développement un moyen important de renforcer leurs capacités productives, notamment par la diffusion des technologies et l'acquisition de compétences, ce qui ouvre des perspectives de modernisation industrielle à plus long terme.

La participation aux CVM comporte aussi néanmoins des risques. La contribution des chaînes de valeur mondiales au PIB peut être limitée si les pays ne reçoivent qu'une faible partie de la valeur ajoutée créée tout au long de la chaîne. En outre, la diffusion technologique, le renforcement des compétences et la modernisation ne sont pas automatiques. Les pays en développement courent le risque de rester captifs d'activités à relativement faible valeur ajoutée. En outre, les conséquences pour l'environnement et les effets sociaux, notamment sur les conditions de travail, la sécurité et la santé au travail, et la sécurité de l'emploi, peuvent être préjudiciables. La mobilité des activités des CVM et une plus grande vulnérabilité aux chocs extérieurs constituent des risques supplémentaires.

Les pays doivent effectuer un choix stratégique: promouvoir ou ne pas promouvoir la participation aux CVM. Les pays doivent évaluer rigoureusement les avantages et les inconvénients de cette participation, et les coûts et les avantages de politiques actives de promotion des CVM ou de stratégies de développement tirées par les CVM, en fonction de leur situation

propre et de leur dotation en facteurs. Certains peuvent décider de ne pas le faire; d'autres peuvent n'avoir pas le choix. Dans les faits, la plupart des pays participent déjà à des CVM dans une certaine mesure. Promouvoir la participation aux chaînes de valeur mondiales suppose de cibler certains segments de ces chaînes; le processus doit donc être sélectif. Qui plus est, la participation aux CVM ne représente qu'un aspect des stratégies de développement globales nationales.

Questions de politique générale à prendre en considération afin que les CVM contribuent au développement. Lorsqu'un pays décide de promouvoir activement la participation aux CVM, les décideurs doivent d'abord déterminer l'état du profil commercial et des capacités industrielles du pays et évaluer ensuite des voies réalistes de développement lié aux CVM pour définir un positionnement stratégique. Intégrer les CVM et exploiter les possibilités de modernisation suppose une approche structurée, consistant notamment à inscrire les CVM dans les politiques de développement industriel (par exemple en ciblant des tâches et des activités pertinentes pour les CVM); à favoriser la croissance des CVM en instaurant un cadre propice au commerce et à l'investissement et en mettant en place les infrastructures indispensables; et à renforcer les capacités productives des entreprises locales et les compétences de la main-d'œuvre locale. Pour atténuer les risques associés à la participation aux CVM, ces efforts doivent intervenir dans un cadre environnemental, social et de gouvernance robuste en même temps que la réglementation doit être consolidée et qu'un soutien doit être apporté aux entreprises locales en matière de respect des normes et de renforcement des capacités.

La CNUCED propose également trois initiatives spécifiques:

- *Synergies entre les politiques de commerce et de développement et les institutions compétentes.* Les politiques de commerce et d'investissement opèrent souvent de façon isolée. Dans le contexte des CVM, leur interaction peut avoir des effets involontaires qui sont contre-productifs. Pour les éviter, les décideurs, si nécessaire avec l'appui d'organisations internationales, doivent évaluer rigoureusement les instruments de politique générale qui influent simultanément sur l'investissement et le commerce au sein des CVM, autrement
-

dit les dispositions commerciales qui influent sur l'investissement, et les dispositions en matière d'investissement qui influent sur le commerce. En outre, sur le plan institutionnel, les liens de commerce et d'investissement inhérents aux CVM nécessitent une coordination et une collaboration plus étroites entre les organismes de promotion du commerce et de l'investissement.

- *«Pactes de développement industriel régional»*. Le rôle joué par les chaînes de valeur régionales montre l'importance de la coopération régionale. Des pactes de développement industriel régional pourraient consister en des accords régionaux intégrés sur le commerce et l'investissement centrés sur la libéralisation et la facilitation, et créant des institutions et des mécanismes communs de promotion du commerce et de l'investissement. Ils pourraient viser également à créer des groupements industriels transnationaux en finançant conjointement les infrastructures nécessaires aux CVM et des activités de renforcement des capacités productives. Leur mise en place suppose un travail en partenariat: entre pays de la région, entre pays et organisations internationales, et entre secteur public et secteur privé.
- *Des zones franches industrielles viables*. La viabilité devient un facteur important pour attirer les activités de CVM. Les zones franches industrielles ont pris une place importante dans les CVM en offrant des avantages aux STN et aux fournisseurs de CVM. Elles pourraient offrir également – en complément ou en remplacement de certains des avantages existants – des services d'appui étendus pour les initiatives de responsabilité sociale d'entreprise (RSE) afin de promouvoir l'application des normes de RSE. Les décideurs pourraient envisager de mettre en place les services nécessaires, notamment une assistance technique en matière de certification et d'information, un appui sur les questions de sécurité et d'hygiène au travail, et des équipements de recyclage ou de sources d'énergie de remplacement, transformant les zones franches industrielles en centres d'excellence pour une activité économique durable. Les organisations internationales peuvent jouer un rôle par la création de normes, des échanges de meilleures pratiques et des programmes de renforcement des capacités.

VUE D'ENSEMBLE

TENDANCES DE L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

La reprise de l'IED remise en question en 2012

L'investissement étranger direct (IED) mondial a chuté de 18 % pour s'établir à 1 350 milliards de dollars en 2012. Le contraste est saisissant entre cette forte diminution et d'autres indicateurs économiques fondamentaux comme le PIB, le commerce international et l'emploi, qui tous ont enregistré une croissance positive au niveau mondial. La fragilité économique et les orientations incertaines d'un certain nombre de grands pays ont incité les investisseurs à la prudence. En outre, bon nombre de sociétés transnationales (STN) ont redimensionné leurs investissements à l'étranger, procédant notamment à des restructurations, des cessions d'actifs et des relocalisations. La reprise de l'IED tarde donc à se confirmer et pourrait prendre plus longtemps qu'attendu.

La CNUCED prévoit que l'IED restera proche en 2013 de son niveau de 2012, avec une estimation haute de 1 450 milliards de dollars – ce qui serait comparable à la moyenne des années 2005-2007 avant la crise (fig. 1). À mesure que la situation économique s'améliorera et que les investisseurs reprendront confiance à moyen terme, le niveau record des liquidités des STN pourrait donner lieu à de nouveaux investissements. Les flux d'IED pourraient atteindre alors un montant de 1 600 milliards de dollars en 2014 et de 1 800 milliards de dollars en 2015. Des risques significatifs pèsent encore toutefois sur ce scénario de croissance. Des facteurs comme la faiblesse structurelle du système financier mondial, la dégradation possible du climat macroéconomique et l'incertitude significative des orientations dans des domaines essentiels pour la confiance des investisseurs pourraient encore tirer les flux d'IED à la baisse.

Figure 1. Flux d'IED mondiaux, 2004-2012, et projections, 2013-2015
(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

Les pays en développement dépassent les pays développés comme destinataires de l'IED

Les flux d'IED vers les pays en développement ont résisté beaucoup mieux en définitive que les flux à destination des pays développés, enregistrant leur deuxième niveau le plus élevé – même s'ils ont légèrement diminué en 2012 (-4 %) pour atteindre 700,3 milliards de dollars (tableau 1). Atteignant la proportion record de 52 % des flux d'IED mondiaux, ils dépassent pour la toute première fois, de 142 milliards de dollars, les flux à destination des pays développés. Le classement mondial des destinataires de l'IED témoigne aussi d'une évolution dans la structure des flux d'investissement: 9 des 20 plus importants destinataires ont été des pays en développement (fig. 2). Sur le plan régional, les flux vers les pays en développement d'Asie et d'Amérique latine sont restés à des niveaux historiquement élevés, mais leur dynamique a faibli. L'Afrique a vu ses flux d'IED augmenter en glissement annuel en 2012 (tableau 1).

Tableau 1. Flux d'IED par région, 2010-2012
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région	Entrées d'IED			Sorties d'IED		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Ensemble du monde	1 409	1 652	1 351	1 505	1 678	1 391
Pays développés	696	820	561	1 030	1 183	909
Pays en développement	637	735	703	413	422	426
Afrique	44	48	50	9	5	14
Asie	401	436	407	284	311	308
Asie de l'Est et du Sud Est	313	343	326	254	271	275
Asie du Sud	29	44	34	16	13	9
Asie de l'Ouest	59	49	47	13	26	24
Amérique latine et Caraïbes	190	249	244	119	105	103
Océanie	3	2	2	1	1	1
Pays en transition	75	96	87	62	73	55
Petits pays structurellement faibles et vulnérables	45	56	60	12	10	10
Pays les moins avancés	19	21	26	3,0	3,0	5,0
Pays en développement sans littoral	27	34	35	9,3	5,5	3,1
Petits pays insulaires en développement	4,7	5,6	6,2	0,3	1,8	1,8
Pour mémoire: part dans les flux d'IED mondiaux (en pourcentage)						
Pays développés	49,4	49,7	41,5	68,4	70,5	65,4
Pays en développement	45,2	44,5	52,0	27,5	25,2	30,6
Afrique	3,1	2,9	3,7	0,6	0,3	1,0
Asie	28,4	26,4	30,1	18,9	18,5	22,2
Asie de l'Est et du Sud Est	22,2	20,8	24,1	16,9	16,2	19,8
Asie du Sud	2,0	2,7	2,5	1,1	0,8	0,7
Asie de l'Ouest	4,2	3,0	3,5	0,9	1,6	1,7
Amérique latine et Caraïbes	13,5	15,1	18,1	7,9	6,3	7,4
Océanie	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0
Pays en transition	5,3	5,8	6,5	4,1	4,3	4,0
Petits pays structurellement faibles et vulnérables	3,2	3,4	4,4	0,8	0,6	0,7
Pays les moins avancés	1,3	1,3	1,9	0,2	0,2	0,4
Pays en développement sans littoral	1,9	2,1	2,6	0,6	0,3	0,2
Petits pays insulaires en développement	0,3	0,3	0,5	0,0	0,1	0,1

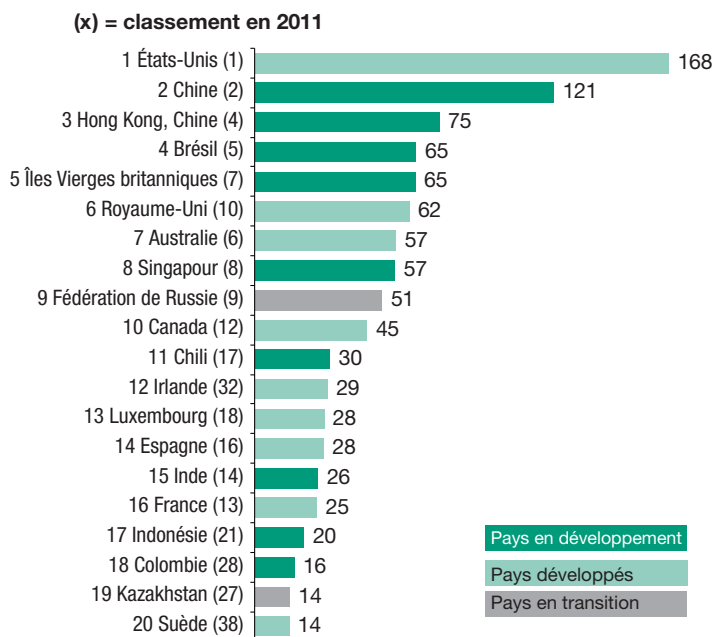
Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

Les flux sortants des pays en développement ont atteint 426 milliards de dollars, soit 31 % du total mondial, un record. Malgré la récession mondiale, les STN des pays en développement ont poursuivi leur expansion à l'étranger. Les pays asiatiques sont restés la source la plus importante d'IED, comptant pour les trois quarts du total des pays en développement. Les sorties d'IED de l'Afrique ont triplé tandis que les flux en provenance

des pays en développement d'Asie et d'Amérique latine et des Caraïbes se sont maintenus à leur niveau de 2011.

Les pays du groupe BRICS (Brésil, Fédération de Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) sont restés les principales sources d'IED parmi les pays émergents investisseurs. Les flux en provenance de ces cinq pays sont passés de 7 milliards de dollars en 2000 à 145 milliards de dollars en 2012, représentant 10 % du total mondial. Leurs STN sont de plus en plus actives, notamment en Afrique. Dans le classement des principaux investisseurs, la Chine est passée du sixième au troisième rang en 2012, après les États-Unis et le Japon (fig. 3).

Figure 2. Les 20 premiers pays destinataires, 2012
(En milliards de dollars)

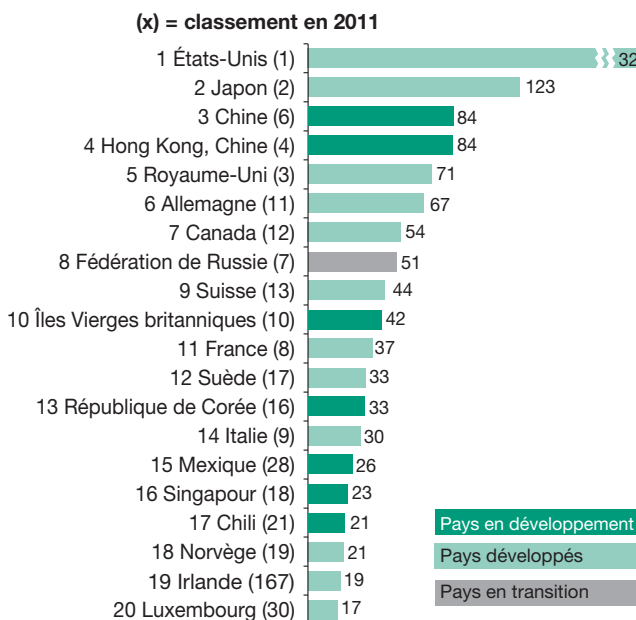


Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

Forte baisse des entrées et des sorties d'IED des pays développés

Les entrées d'IED des pays développés ont diminué de 32 % à 561 milliards de dollars, niveau sans précédent depuis près de dix ans. Tant l'Europe que l'Amérique du Nord ont vu leurs entrées diminuer en tant que régions, de même que l'Australie et la Nouvelle-Zélande. L'Union européenne a représenté à elle seule près des deux tiers de la diminution de l'IED mondial. Toutefois, les flux vers le Japon sont redevenus positifs après deux années successives de désengagement net.

Figure 3. Les 20 premiers pays investisseurs, 2012
(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

Les sorties en provenance des pays développés, qui avaient été à l'origine du redressement de l'IED pendant la période 2010-2011, ont chuté de 23 %, à 909 millions de dollars, niveau proche du creux de 2009. Tant l'Europe que l'Amérique du Nord ont enregistré une forte diminution de leurs flux sortants, tandis que le Japon a résisté à la tendance, maintenant sa position de deuxième pays investisseur au monde.

Internationalisation des entreprises publiques et des fonds souverains: maintien de la tendance

Le nombre de STN publiques est passé de 650 en 2010 à 845 en 2012. Leurs flux d'IED se sont élevés à 145 milliards de dollars, atteignant près de 11 % de l'IED mondial. La plupart des entreprises publiques qui ont fait des acquisitions à l'étranger en 2012 provenaient de pays en développement; bien souvent, ces acquisitions ont été motivées par la recherche d'actifs stratégiques (technologie, propriété intellectuelle, noms de marques, notamment) et la quête de ressources naturelles.

L'IED des fonds souverains n'a été que de 20 milliards de dollars en 2012, encore que son montant ait doublé par rapport à l'année précédente. Le montant cumulé de l'IED des fonds souverains est estimé à 127 milliards de dollars, dont la plupart dans le secteur financier, l'immobilier, la construction et les services collectifs. Sur le plan de la répartition géographique, plus de 70 % de l'IED des fonds souverains en 2012 a concerné les pays développés. Les actifs combinés des 73 fonds souverains reconnus de par le monde ont été évalués à environ 5 300 milliards en 2012, ce qui constitue une réserve considérable pour le financement du développement.

Croissance de l'IED financier extraterritorial et problèmes liés à l'évasion fiscale

Dans le domaine de l'IED, les mécanismes financiers extraterritoriaux sont principalement: i) les centres financiers extraterritoriaux ou «paradis fiscaux»; et ii) les entités ad hoc, qui sont des filiales étrangères créées dans un but particulier ou qui présentent une structure juridique particulière; elles sont souvent établies dans des pays qui offrent certains avantages fiscaux à

ce type d'entité. Aussi bien les centres financiers extraterritoriaux que les entités ad hoc sont utilisés pour transférer des fonds vers et depuis des pays tiers.

L'investissement dans les centres financiers extraterritoriaux demeure à des niveaux historiquement élevés. Les flux vers ces centres ont atteint près de 80 milliards de dollars en 2012, en recul de 10 milliards de dollars par rapport à 2011, mais bien au-delà des 15 milliards de dollars atteints en moyenne dans la période antérieure à 2007. Les centres financiers extraterritoriaux représentent une part croissante des flux d'IED mondiaux (environ 6 %).

Le rôle des entités ad hoc est encore plus important du point de vue des flux et des stocks d'IED dans un certain nombre de pays investisseurs importants, et servent d'intermédiaire pour plus de 600 milliards de dollars de courants d'investissement. Au cours des dix dernières années, dans la plupart des pays où des entités ad hoc sont présentes, ces entités ont gagné en importance dans les flux d'investissements. En outre, le nombre de pays offrant un traitement fiscal favorable aux entités ad hoc va en augmentant.

L'évasion fiscale et la transparence dans les transactions financières internationales sont des sujets de portée mondiale qui nécessitent une approche multilatérale. À ce jour, les initiatives internationales sur ces questions ont porté essentiellement sur les centres financiers extraterritoriaux, mais les entités ad hoc sont un phénomène bien plus vaste. De plus, les flux d'IED vers les centres financiers extraterritoriaux restent à des niveaux élevés. Pour répondre aux préoccupations croissantes au sujet de l'évasion fiscale, les initiatives internationales doivent être recentrées. Une première étape pourrait consister à établir une liste fermée des utilisations «bénignes» des entités ad hoc et des centres financiers extraterritoriaux. Cela permettrait d'axer les mesures futures éventuelles sur la lutte contre les aspects néfastes de l'évasion fiscale et du manque de transparence.

Croissance soutenue de la production internationale

En 2012, la production internationale des STN a continué de croître à un rythme soutenu du fait que les flux d'IED, même à des niveaux inférieurs, augmentent le stock d'IED existant. Les stocks d'IED ont augmenté de 9 % en 2012 pour atteindre 23 000 milliards de dollars. Les filiales étrangères de

STN ont produit des ventes d'une valeur de 26 000 milliards de dollars (dont 7 500 milliards de dollars pour l'exportation), en hausse de 7,4 % par rapport à 2011 (tableau 2). Elles ont contribué à une création de valeur ajoutée de 6 600 milliards de dollars, en hausse de 5,5 %, ce qui est un bon résultat compte tenu d'une croissance du PIB mondial de 2,3 %. Leur nombre d'emplois s'est établi à 72 millions, en hausse de 5,7 % par rapport à 2011.

Tableau 2. Choix d'indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1990-2012

Indicateur	Valeur aux prix courants (En milliards de dollars)				
	1990	2005–2007			
		Moyenne avant la crise	2010	2011	2012
Entrées d'IED	207	1 491	1 409	1 652	1 351
Sorties d'IED	241	1 534	1 505	1 678	1 391
Stock d'IED intérieur	2 078	14 706	20 380	20 873	22 813
Stock d'IED extérieur	2 091	15 895	21 130	21 442	23 593
Revenu du stock d'IED intérieur	75	1 076	1 377	1 500	1 507
Taux de rendement sur cet IED (en pourcentage)	4	7	6,8	7,2	6,6
Revenu du stock d'IED extérieur	122	1 148	1 387	1 548	1 461
Taux de rendement sur cet IED (en pourcentage)	6	7	6,6	7,2	6,2
Fusions-acquisitions internationales	99	703	344	555	308
Ventes des filiales étrangères	5 102	19 579	22 574	24 198	25 980
Valeur ajoutée (produit) des filiales étrangères	1 018	4 124	5 735	6 260	6 607
Montant total des actifs de filiales étrangères	4 599	43 836	78 631	83 043	86 574
Exportations des filiales étrangères	1 498	5 003	6 320	7 436	7 479
Emploi dans les filiales étrangères (en milliers)	21 458	51 795	63 043	67 852	71 695
<i>Pour mémoire:</i>					
PIB	22 206	50 319	63 468	70 221	71 707
Formation brute de capital fixe	5 109	11 208	13 940	15 770	16 278
Redevances et droits de licence	27	161	215	240	235
Exportation de biens et de services	4 382	15 008	18 956	22 303	22 432

Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*,

La croissance de la production internationale des 100 premières STN, qui sont principalement originaires des pays développés, a stagné en 2012. Toutefois, les 100 principales STN domiciliées dans des pays en développement et des pays en transition ont augmenté leurs actifs à l'étranger de 22 %, poursuivant l'expansion de leurs réseaux de production internationaux.

Les bénéfiques réinvestis: une source de financement pour l'investissement à long terme

Les revenus liés à l'IED mondial ont fortement augmenté en 2011 pour la deuxième année consécutive, passant à 1 500 milliards de dollars, pour un stock de 21 000 milliards de dollars, après avoir diminué en 2008 et en 2009, au pire moment de la crise financière mondiale. Les revenus liés à l'IED ont augmenté pour chacun des trois principaux groupes de pays – pays développés, pays en développement et pays en transition; ce sont les pays en développement et les pays en transition qui ont enregistré les plus fortes progressions. Les taux de rendement de l'IED sont de 7 % à l'échelle mondiale, et sont plus élevés aussi bien dans les pays en développement (8 %) et les pays en transition (13 %) que dans les pays développés (5 %). Sur le total des revenus de l'IED, environ 500 milliards de dollars sont restés dans les pays hôtes, et environ 1 000 milliards ont été rapatriés dans les pays d'origine ou d'autres pays (ce qui a représenté en moyenne 3,4 % des paiements courants). C'est dans les pays en développement que la part non rapatriée des revenus de l'IED est la plus élevée; atteignant environ 40 %, elle représente une source importante de financement par l'IED. Néanmoins, toutes ces ressources ne sont pas transformées en dépenses d'investissement; l'enjeu pour les pays d'accueil est de savoir comment orienter les bénéfiques non rapatriés dans des investissements productifs.

TENDANCES RÉGIONALES DE L'IED

Afrique: une destination de choix pour l'IED

Les flux d'IED vers l'Afrique ont augmenté pour la deuxième année consécutive, en hausse de 5 %, pour s'établir à 50 milliards de dollars, la région étant ainsi l'une des rares à avoir enregistré en 2012 une croissance supérieure à celle de 2011. Les IED en provenance d'Afrique ont presque triplé en 2012, pour s'établir à 14 milliards de dollars. Les STN du Sud sont de plus en plus présentes en Afrique, avec une tendance observée ces dernières années à un accroissement de la part des IED venant de pays émergents. Pour ce qui est du stock d'IED, la Malaisie, l'Afrique du Sud, la Chine et l'Inde (dans cet ordre) sont les principaux pays en développement investissant en Afrique.

Les flux d'IED en 2012 ont en partie été alimentés par des investissements dans le secteur des industries extractives dans des pays tels que la Mauritanie, le Mozambique, l'Ouganda et la République démocratique du Congo. Parallèlement, on a observé un accroissement des IED dans la production manufacturière pour la consommation finale et dans les services, évolution témoignant de changements démographiques. Entre 2008 et 2012, la part de ces secteurs d'activité dans la valeur des projets d'investissement de création de capacités est passée de 7 % à 23 % du total.

Ralentissement de la croissance des IED à destination et en provenance de l'Asie en développement

Les flux d'IED vers l'Asie en développement ont diminué de 7 %, pour s'établir à 407 milliards de dollars en 2012. Cette baisse a touché toutes les sous-régions, mais a été plus marquée en Asie du Sud, avec un recul de 24 %. La Chine et Hong Kong (Chine) ont été les deuxième et troisième principaux destinataires d'IED au niveau mondial, Singapour, l'Inde et l'Indonésie figurant également parmi les 20 premières destinations. En raison d'un processus continu de restructuration intrarégionale, des pays à faible revenu comme le Cambodge, le Myanmar, les Philippines et le Viet Nam ont constitué des destinations de choix de l'IED dans le secteur des industries manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre. En Asie occidentale,

les IED ont diminué pour la quatrième année consécutive. Des entreprises d'État dans la région du Golfe reprennent des projets retardés, qui avaient initialement été conçus sous la forme de coentreprises en association avec des entreprises étrangères.

Le total des IED provenant de la région est resté stable, à un niveau de 308 milliards de dollars, représentant 22 % des flux mondiaux (soit une part analogue à celle de l'Union européenne). La hausse modérée en Asie de l'Est et du Sud-Est a été compensée par une diminution de 29 % des investissements extérieurs de l'Asie du Sud. Les IED en provenance de Chine ont continué de progresser, pour s'établir à 84 milliards de dollars en 2012 (niveau record), tout comme ceux en provenance de Malaisie et de Thaïlande. En Asie occidentale, la Turquie est devenue un important investisseur, avec une augmentation de 73 % en 2012 de ses investissements à l'étranger, soit un niveau record de 4 milliards de dollars.

Croissance des IED en Amérique du Sud, mais recul en Amérique centrale et dans les Caraïbes

Les IED en Amérique latine et dans les Caraïbes en 2012 se sont chiffrés à 244 milliards de dollars, conservant ainsi leur niveau élevé de 2011. Toutefois, leur croissance appréciable en Amérique du Sud (144 milliards de dollars) a été contrebalancée par un recul en Amérique centrale et dans les Caraïbes (99 milliards de dollars). Les principaux facteurs d'attrait de l'Amérique du Sud restent ses vastes ressources en pétrole, gaz et minéraux métalliques et une classe moyenne en rapide expansion. Les IED dans le secteur des ressources naturelles sont importants dans quelques pays sud-américains. Dans le secteur manufacturier (par exemple, construction automobile), ils augmentent au Brésil, sous l'effet de nouvelles mesures de politique industrielle. La délocalisation de proximité au Mexique est en hausse.

Les IED en provenance d'Amérique latine et des Caraïbes ont légèrement diminué en 2012, pour s'établir à 103 milliards de dollars. Plus de la moitié des flux proviennent de places financières extraterritoriales. Les acquisitions internationales réalisées par des STN latino-américaines ont progressé de 74 %, pour s'établir à 33 milliards de dollars, dont la moitié correspondait à des investissements dans d'autres pays en développement.

Diminution des flux d'IED à destination et en provenance des pays en transition

Les flux d'IED vers les pays en transition ont diminué de 9 % en 2012, totalisant 87 milliards de dollars. En Europe du Sud-Est, ils ont presque diminué de moitié, principalement en raison de la baisse des investissements réalisés par les investisseurs traditionnels de l'Union européenne, aux prises avec des difficultés économiques dans leur pays d'origine. Dans la Communauté d'États indépendants, y compris la Fédération de Russie, les flux d'IED ont reculé de 7 %, mais les investisseurs étrangers continuent d'être attirés par le dynamisme des marchés de la consommation et par l'ampleur des ressources naturelles exploitables. Une grande partie des IED dans la Fédération de Russie correspond à des opérations d'investissement dites de «carrousel».

Les IED en provenance des pays en transition ont diminué de 24 % en 2012, s'établissant à 55 milliards de dollars. Avec 92 % du total, la Fédération de Russie a continué de représenter l'essentiel des flux. Bien que les STN du secteur des ressources naturelles aient poursuivi leur expansion à l'étranger, les principales acquisitions en 2012 ont concerné le secteur financier.

Forte baisse des IED en 2012 après le récent redressement dans les pays développés

Une forte baisse des entrées d'IED a fait suite au redressement observé en 2010-2011. Les flux ont diminué dans 23 des 38 pays développés en 2012. Le recul de 32 % a été dû à une baisse de 41 % dans l'Union européenne et de 26 % aux États-Unis. Les flux vers l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont reculé de 13 % et 33 %, respectivement. En revanche, les flux vers le Japon ont été positifs après deux années consécutives de désinvestissement net. Les flux vers le Royaume-Uni ont également progressé. La baisse globale a été due à de faibles perspectives de croissance et à un climat d'incertitude, en particulier en Europe, ainsi qu'à un ralentissement de l'investissement dans le secteur des industries extractives. En outre, les transactions intragroupe – par exemple, les prêts intragroupe qui par nature ont tendance à fluctuer davantage – ont eu pour effet de réduire les flux en 2012. Si les flux d'IED varient très sensiblement, le niveau des dépenses en capital reste relativement stable.

Les flux en provenance des pays développés ont diminué de 23 % – 40 % pour l'Union européenne, 17 % pour les États-Unis. La baisse a été largement imputable à des cessions et à la persistance d'une attitude d'attente de la part des STN de ces pays. Les flux d'IED en provenance du Japon ont toutefois progressé de 14 %.

Poursuite en 2012 de la hausse des flux d'IED vers les pays structurellement faibles et vulnérables

Les flux d'IED vers les petits pays économiquement et structurellement faibles et vulnérables ont augmenté de 8 % en 2012, pour s'établir à 60 milliards de dollars, avec une croissance particulièrement rapide des IED vers les PMA et les petits États insulaires en développement. La part du groupe dans son ensemble est passée à 4,4 % de l'IED mondial.

Les flux d'IED vers les *pays les moins avancés (PMA)* ont vigoureusement progressé de 20 % pour atteindre un niveau record de 26 milliards de dollars, avec de fortes progressions observées au Cambodge, au Libéria, en Mauritanie, au Mozambique, en Ouganda et en République démocratique du Congo. La concentration des flux dans quelques PMA dotés d'abondantes ressources est restée forte. Les services financiers ont continué de représenter le plus grand nombre de projets de création de capacités. Les investissements de création de capacités des pays développés ayant presque diminué de moitié, près de 60 % de ce type d'investissement dans les PMA a été le fait de pays en développement, en premier lieu l'Inde.

Les IED vers les *pays en développement sans littoral* se sont chiffrés à 35 milliards de dollars, soit un nouveau record. Les pays de la «Route de la soie» en Asie centrale ont accueilli 54 % environ du total de ces flux d'IED. Les pays en développement – République de Corée en tête l'an dernier – sont devenus les premiers investisseurs dans les pays en développement sans littoral, s'agissant plus particulièrement de STN de pays d'Asie occidentale et de la République de Corée.

Les flux d'IED vers les *petits États insulaires en développement* ont continué de se redresser pour la deuxième année consécutive, progressant de 10 % pour s'établir à 6,2 milliards de dollars; deux pays riches en ressources naturelles, la Papouasie-Nouvelle-Guinée et Trinité-et-Tobago, ont représenté la majeure partie de cette hausse.

TENDANCES DES POLITIQUES D'INVESTISSEMENT

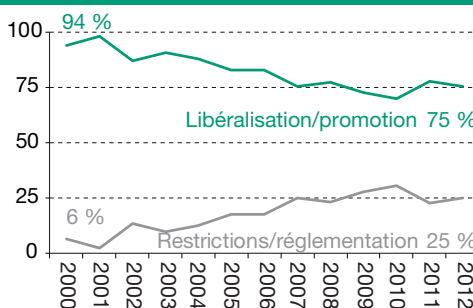
Orientation industrielle de nombreuses nouvelles politiques d'investissement

Au moins 53 pays et territoires dans le monde ont adopté en 2012 86 mesures influant sur l'investissement étranger. L'essentiel de ces mesures (75 %) a concerné la libéralisation, la facilitation et la promotion de l'investissement dans de nombreuses branches d'activité, en particulier dans le secteur des services. Les politiques de privatisation ont constitué un important élément de cette évolution, d'autres mesures portant sur la création de zones économiques spéciales.

Parallèlement, la part des réglementations et des restrictions concernant l'IED est passée à 25 %, ce qui confirme une tendance à long terme après un bref mouvement inverse observé en 2011 (fig. 4). Les gouvernements ont eu davantage recours aux politiques industrielles, ont ajusté leurs précédents efforts en matière de libéralisation de l'investissement, ont durci les procédures de sélection

et de surveillance, et ont porté une très grande attention aux fusions-acquisitions internationales. Des politiques restrictives de l'investissement ont en particulier été appliquées à des industries stratégiques, telles que les industries extractives. En général, les gouvernements sont devenus plus sélectifs quant au niveau de participation d'investisseurs étrangers dans différentes branches ou industries nationales.

Figure 4. Évolution des politiques nationales en matière d'investissement, 2000-2012
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

Impact des mécanismes d'examen préalable sur les fusions-acquisitions internationales

Un important exemple de la façon dont les gouvernements sont récemment devenus plus sélectifs dans leurs procédures d'agrément est celui des fusions-acquisitions internationales. Dans le présent rapport ont été analysées 211 des plus grandes (à savoir, d'une valeur de 500 millions de dollars ou plus) fusions-acquisitions internationales non réalisées entre 2008 et 2012. Le plus souvent, les projets de fusion-acquisition ont avorté pour des raisons économiques ou commerciales, mais dans un nombre appréciable de cas, ce sont des motifs réglementaires qui ont prévalu – problèmes de concurrence, critères d'avantage économique, critères de sécurité nationale, opposition politique. Les transactions en question ont représenté une valeur brute totale d'environ 265 milliards de dollars. Elles ont constitué 22 % environ de l'ensemble des fusions-acquisitions internationales non réalisées en 2012, avec un pic à plus de 30 % en 2010. Le principal secteur dans lequel des projets de fusion-acquisition n'ont pas abouti pour des raisons réglementaires ou des raisons d'opposition politique est celui des industries extractives.

Persistance d'un risque de protectionnisme de l'investissement

À mesure que les pays recourent davantage aux politiques industrielles, durcissent leurs procédures de sélection et de surveillance, évaluent plus attentivement les projets de fusion-acquisition internationale et tendent à limiter davantage le degré de participation des IED dans des industries stratégiques, le risque augmente que certaines de ces mesures soient prises à des fins protectionnistes. Avec l'émergence et l'expansion rapide des chaînes de valeur mondiales et régionales, des politiques protectionnistes peuvent avoir des effets pervers pour tous les acteurs, locaux et étrangers.

En l'absence de définition couramment admise du «protectionnisme de l'investissement», il est difficile de déterminer précisément parmi les réglementations ou les restrictions en matière d'investissement les mesures qui sont de nature protectionniste. Des efforts devraient être faits au niveau international pour clarifier cette expression, en vue de définir un ensemble

de critères permettant de bien déterminer ce que sont des mesures protectionnistes appliquées à l'investissement étranger. Au niveau national, une assistance technique de la part des organisations internationales pourrait aider à promouvoir une réglementation de qualité, plutôt que d'avoir à subir une réglementation excessive. On pourrait aussi utilement envisager d'élargir l'engagement pris par le G-20 de s'abstenir de toute mesure protectionniste – et peut-être aussi d'élargir la surveillance en la matière à l'échelle mondiale.

Baisse continue du nombre de nouveaux accords bilatéraux d'investissement signés

Fin 2012, le régime des accords internationaux d'investissement (All) comptait 3 196 accords, dont 2 857 accords bilatéraux d'investissement (ABI) et 339 «autres All», tels que des accords d'intégration ou de coopération comportant un volet investissement (fig. 5). La même année, 30 All (20 ABI et 10 «autres All») ont été conclus. Les 20 accords bilatéraux d'investissement signés en 2012 représentaient le plus petit nombre annuel d'accords signés en un quart de siècle.

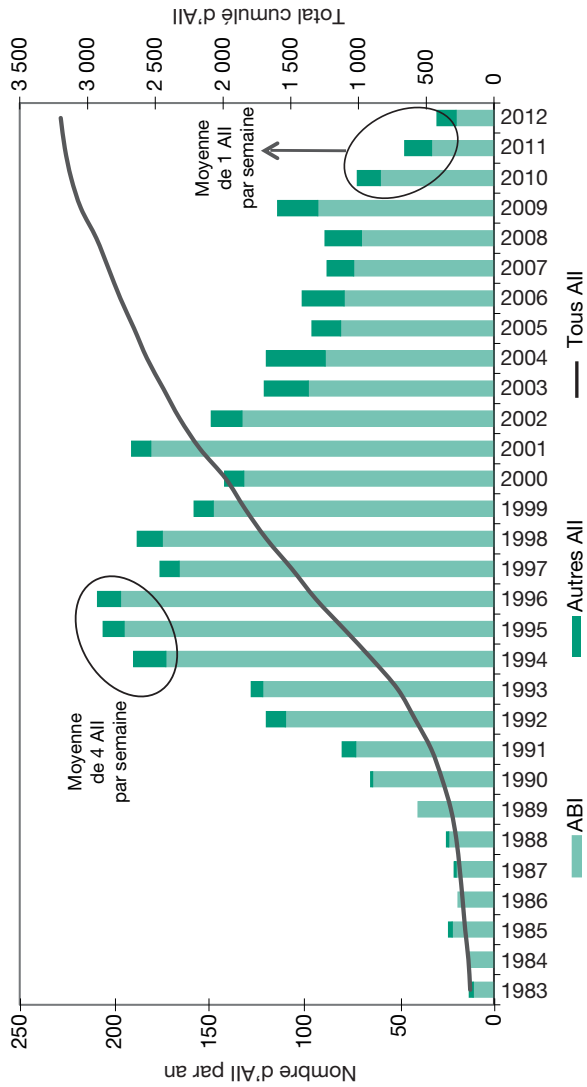
Enjeux et perspectives liés à la montée du régionalisme

En matière d'investissement, le régionalisme gagne du terrain: 8 des 10 «autres All» conclus en 2012 étaient des accords régionaux. En outre, la même année, 110 pays au moins étaient parties à 22 négociations régionales. Le régionalisme peut contribuer à une certaine rationalisation. Si les parties à neuf de ces négociations régionales (à savoir celles où des dispositions de type ABI sont inscrites au programme des négociations) choisissaient de remplacer leurs ABI respectifs par un volet investissement dans l'accord régional, cela allégerait l'actuel réseau mondial d'ABI de plus de 270 accords – soit un gain de près de 10 %.

De plus en plus de dispositions favorables à un développement durable dans les nouveaux All

Les All conclus en 2012 dénotent une tendance croissante à faire figurer dans ce type d'accord des dispositions allant dans le sens de la promotion d'un développement durable, concernant par exemple la protection de

Figure 5. Tendances concernant les AII, 1983-2012



Source: CNUCED, World Investment Report 2013.

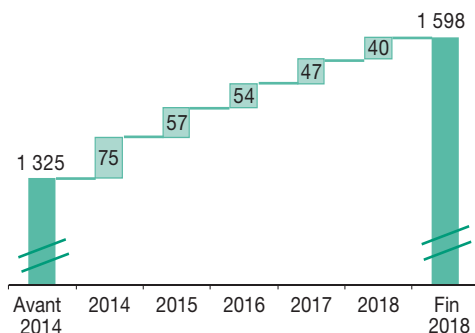
la santé et la sécurité, les droits des travailleurs ou encore l'environnement. Ces dispositions sont complétées par des éléments qui visent plus largement à préserver une marge d'action réglementaire pour les politiques publiques en général ou à réduire le risque de différend en matière d'investissement en particulier. Beaucoup de ces dispositions correspondent à des options présentées dans le Cadre de politique de l'investissement pour un développement durable (IPFSD) de la CNUCED.

Perspectives d'amélioration du régime des AI

Les pays ont plusieurs possibilités d'améliorer le régime des AI, selon l'ampleur des changements qu'ils souhaitent obtenir. On peut mentionner le droit des parties contractantes de clarifier le sens des dispositions d'un accord (par exemple, par le biais d'interprétations autorisées), la révision des AI (par exemple, par le biais d'amendements ou de modifications), le remplacement d'AI antérieurs (par exemple, par la renégociation), ou l'abrogation d'un AI (unilatéralement ou d'un commun accord). Plusieurs de ces options peuvent conduire à l'expiration d'un accord.

Fin 2013, plus de 1 300 AI en seront au stade où ils pourraient être abrogés ou renégociés, ce qui permettrait de remédier aux incohérences et aux chevauchements au sein d'un régime d'AI multiforme et multidimensionnel, et d'en renforcer la dimension de contribution au développement (fig. 6). Ce faisant, les pays doivent en peser les avantages

Figure 6. Nombre cumulé d'AI qui pourraient expirer ou être renégociés



Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

et les inconvénients au regard de leur propre régime de l'investissement et de leurs stratégies globales de développement.

Arbitrage entre investisseurs et États: nombre record de nouvelles affaires

En 2012, 58 nouveaux dossiers de règlement d'un différend ont été ouverts. Cela porte le nombre total d'affaires connues à 514 et le nombre total de pays impliqués dans une ou plusieurs affaires à 95. Ces 58 dossiers constituent le chiffre le plus élevé de dossiers connus ouverts en une seule année et confirment la tendance croissante des investisseurs étrangers à recourir à l'arbitrage en cas de différend. Compte tenu du nombre croissant d'affaires et des inquiétudes qui persistent quant aux carences du système, le débat sur les avantages et les inconvénients du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États s'est amplifié, en particulier dans les pays et les régions où ce mécanisme de règlement est à l'ordre du jour des négociations sur un accord d'investissement.

Arbitrage entre investisseurs et États: esquisse d'une réforme

Le fonctionnement du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États a révélé des failles systémiques et suscite un certain nombre d'interrogations concernant la légitimité, la transparence, le manque de cohérence, le caractère erroné de certaines décisions, le système de désignation des arbitres et les enjeux financiers. La CNUCED s'est donc attachée à définir cinq grandes voies de réforme: promouvoir d'autres modalités de règlement des différends, modifier le système actuel par le biais d'All individuels, limiter l'accès des investisseurs au mécanisme, instituer un mécanisme d'appel, et créer un tribunal permanent de l'investissement international. Les parties intéressées sont invitées à évaluer le système actuel, à considérer les options disponibles et à prendre des mesures concrètes de réforme. Des efforts collectifs au niveau multilatéral pourraient aider à la formation d'un consensus sur les modalités de réforme recueillant les préférences et sur les moyens de les mettre en œuvre.

CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES ET DÉVELOPPEMENT

Un commerce de plus en plus régi par les chaînes de valeur mondiales

Environ 60 % du commerce mondial, qui se chiffre aujourd'hui à plus de 20 000 milliards de dollars, concerne le commerce de biens intermédiaires et de services qui sont intégrés à divers stades du processus de production de biens et services destinés à la consommation finale. Le morcellement des processus de production et la dispersion internationale des tâches et des activités au sein de ces processus ont conduit à l'apparition de systèmes de production sans frontières, qui peuvent être des chaînes séquentielles ou des réseaux complexes, d'envergure mondiale ou régionale, communément appelés chaînes de valeur mondiales (CVM).

Les chaînes de valeur mondiales aboutissent à un appréciable double comptage en matière de commerce, car les biens intermédiaires sont comptabilisés plusieurs fois dans les exportations mondiales, alors qu'ils ne devraient l'être qu'une fois en tant que «valeur ajoutée dans le commerce». Aujourd'hui, 28 % environ des exportations brutes concernent des biens intermédiaires à valeur ajoutée importés par des pays qui les intègrent dans des produits ou des services ensuite exportés. Quelque 5 000 milliards de dollars sur les 19 000 milliards de dollars d'exportations brutes (chiffres 2010) correspondent à un double comptage (fig. 7). Les modalités du commerce en valeur ajoutée au sein des CVM déterminent la répartition des gains économiques effectifs tirés du commerce entre les pays.

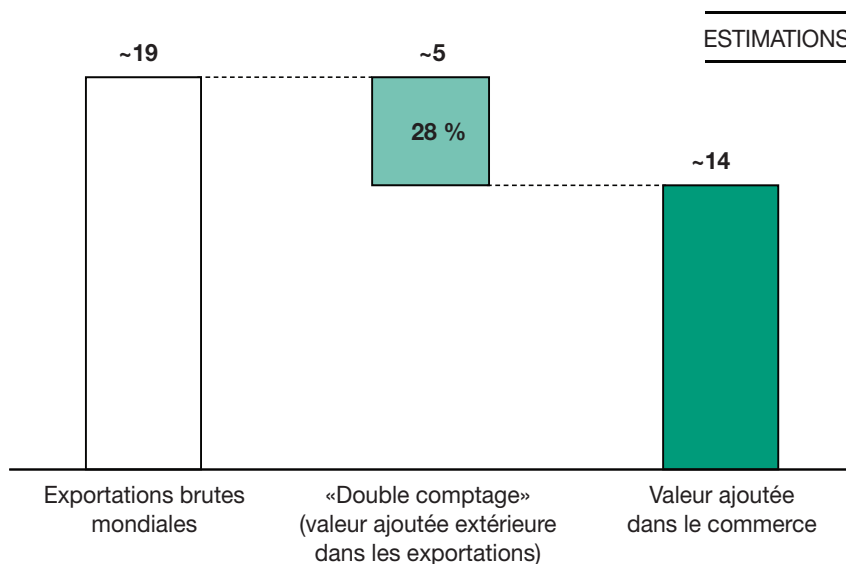
Les chaînes de valeur mondiales sont plus fréquentes dans certains secteurs où les activités peuvent être plus facilement fragmentées – par exemple, biens électroniques, construction automobile, confection – mais elles portent de plus en plus sur des activités concernant tous les secteurs, y compris

les services. Si la part des services dans les exportations brutes mondiales n'est que d'environ 20 %, presque la moitié (46 %) de la valeur ajoutée dans les exportations vient d'activités du secteur des services, du fait que des services sont nécessaires à la production de la plupart des exportations manufacturières.

La majorité des pays en développement participent de plus en plus aux chaînes de valeur mondiales. La part de ces pays dans le commerce mondial en valeur ajoutée est passée de 20 % en 1990 à 30 % en 2000 pour s'établir à plus de 40 % aujourd'hui. Toutefois, de nombreux pays en développement pauvres ont encore difficilement accès aux CVM au-delà de ce qui concerne les exportations de ressources naturelles.

Les chaînes de valeur régionales revêtent souvent une plus grande importance que les chaînes mondiales, en particulier en Amérique du Nord, en Europe,

Figure 7. Valeur ajoutée dans les exportations mondiales, 2010
(En milliers de milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est. Dans les pays en transition, en Amérique latine et en Afrique, elles sont relativement moins développées.

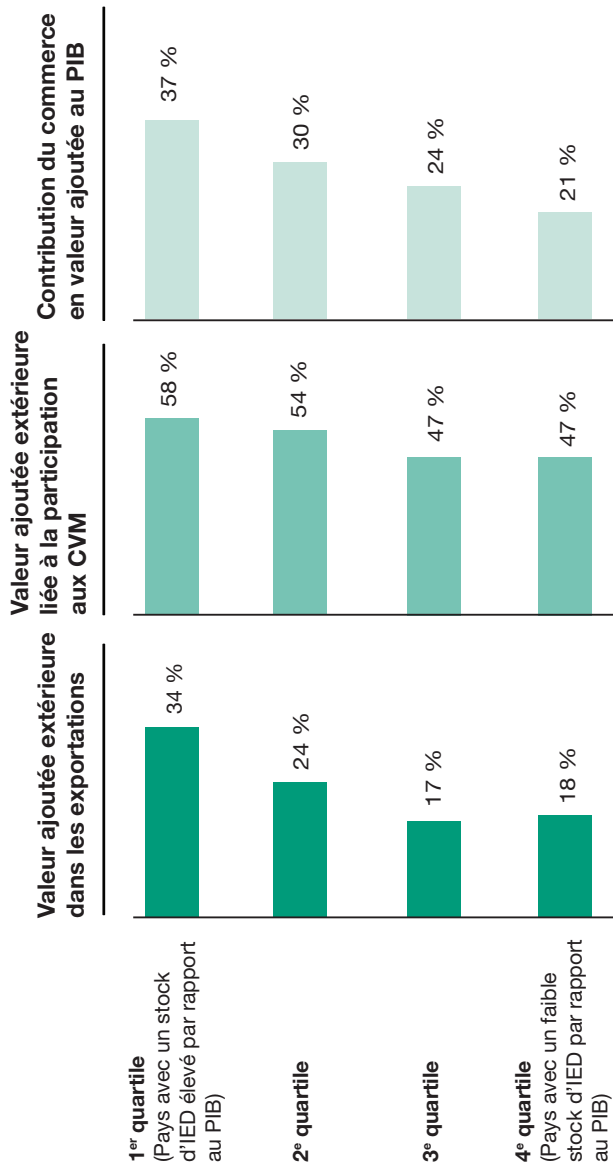
Des chaînes de valeur mondiales généralement coordonnées par les STN

Les chaînes de valeur mondiales sont généralement coordonnées par les sociétés transnationales, dont le commerce international de biens intermédiaires et de produits se déroule au sein de leurs réseaux de filiales, de partenaires contractuels et de fournisseurs extérieurs. Les chaînes ainsi coordonnées par des STN représentent 80 % environ du commerce mondial. Les modalités du commerce en valeur ajoutée dans les CVM sont assez largement déterminées par les décisions d'investissement des sociétés transnationales. Les pays qui accueillent le plus d'IED par rapport à la taille de leur économie ont tendance à afficher une plus forte participation à ces chaînes et à dégager relativement plus de valeur ajoutée intérieure du commerce (fig. 8).

Les STN coordonnent les chaînes de valeur mondiales à travers un écheciveau complexe de relations avec leurs fournisseurs et selon divers modes de gouvernance, allant du contrôle direct de filiales étrangères à des relations contractuelles (modes de production internationale sans participation au capital) en passant par des transactions de pleine concurrence. Ces modes de gouvernance et les structures de pouvoir qui en résultent dans les CVM influent sensiblement sur la répartition des gains économiques tirés du commerce au sein de ces chaînes et sur les incidences à long terme de celles-ci sur le développement.

Les décisions d'investissement des STN – où investir et avec qui – s'appuient sur un certain nombre de facteurs géostratégiques qui dépendent du segment ou de l'activité considérée au sein de la CVM. Les facteurs géostratégiques intervenant pour tel ou tel segment sont souvent différents de ceux qui interviennent dans le cas d'industries verticalement intégrées, et moins nombreux – par exemple, les facteurs déterminants pour des activités d'assemblage de biens électroniques sont moins nombreux que les facteurs déterminants de l'investissement dans l'industrie des biens électroniques dans son ensemble. Pour de nombreux segments des CVM,

Figure 8. Principaux indicateurs du commerce en valeur ajoutée, par quartile du stock intérieur d'IED par rapport au PIB, 2010



Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

il existe relativement peu de facteurs géostratégiques «décisifs» constituant des préalables à l'accès des pays à ces chaînes.

Les CVM peuvent beaucoup contribuer au développement, mais la participation à ces chaînes n'est pas sans risques

Les chaînes de valeur mondiales contribuent à la diffusion géographique de la création de valeur ajoutée et de l'emploi, plutôt que de concentrer ceux-ci là seulement où peut être assurée la réalisation des tâches les plus complexes. Elles peuvent ainsi accélérer le «rattrapage» (niveaux de PIB et de revenu) des pays en développement et favoriser une plus grande convergence économique entre les pays. Au niveau mondial, c'est là leur contribution essentielle au développement.

Au niveau national, la valeur ajoutée intérieure créée par le commerce lié aux chaînes de valeur mondiales peut être très importante rapportées à la taille de l'économie locale. Dans les pays en développement, le commerce en valeur ajoutée représente près de 30 % du PIB en moyenne, contre 18 % dans les pays développés. On observe une corrélation positive entre la participation aux CVM et les taux de croissance du PIB par habitant. Les pays dont la participation aux CVM augmente le plus vite affichent des taux de croissance du PIB par habitant d'environ 2 points de pourcentage supérieurs à la moyenne. La participation à ces chaînes tend à favoriser la création d'emplois dans les pays en développement, ainsi qu'une plus forte croissance de l'emploi, même si elle dépend de la part d'éléments importés dans les exportations.

Mais les expériences nationales individuelles révèlent une plus grande diversité de situations. L'apport de valeur ajoutée des CVM peut être relativement faible lorsque la part des éléments importés dans les exportations est élevée et que la participation à ces chaînes se limite à des segments à faible valeur ajoutée. Par ailleurs, une grande partie de cette valeur ajoutée, dans le cas des pays en développement, est créée par des filiales de STN, et c'est une proportion relativement faible qui en est conservée localement du fait, par exemple, du mécanisme des prix de cession interne ou des rapatriements de revenus. Toutefois, même lorsque les exportations dépendent essentiellement

des STN, la part de valeur ajoutée créée par les entreprises locales est souvent très importante. Et les bénéfices réinvestis par les filiales étrangères sont presque du même niveau que les bénéfices rapatriés.

Pour ce qui est des gains en matière d'emploi, les pressions exercées sur les coûts par les acheteurs mondiaux impliquent souvent que l'emploi lié aux CVM est un emploi précaire, se caractérisant par de médiocres conditions de travail, s'agissant en particulier de la sécurité et de la santé au travail. L'emploi peut être d'autant plus précaire que les variations de la demande sont amplifiées tout au long d'une chaîne et que les activités des STN peuvent être facilement délocalisées. Toutefois, les CVM peuvent contribuer au transfert de meilleures pratiques internationales en matière sociale et environnementale, par exemple à travers l'application des normes de responsabilités sociale d'entreprise (RSE), même si l'application de normes au niveau des premiers segments d'une chaîne d'approvisionnement reste problématique.

À plus long terme, les chaînes de valeur mondiales peuvent être un important moyen pour les pays en développement de renforcer leurs capacités productives, notamment par la diffusion de la technologie et le renforcement des compétences, et d'engager une modernisation industrielle. Toutefois, leurs effets bénéfiques potentiels à long terme pour le développement ne sont pas automatiques. La participation à ces chaînes peut engendrer une certaine dépendance à l'égard d'une base technologique étroite et d'un accès aux chaînes de valeur coordonnées par les STN pour des activités à faible valeur ajoutée seulement.

Au niveau des entreprises, les possibilités pour les entreprises locales d'accroître leur productivité et d'accéder à des activités à plus forte valeur ajoutée au sein des CVM dépendent de la nature des chaînes considérées, de la gouvernance et des rapports de force au sein de celles-ci, des capacités d'absorption des entreprises et de l'environnement économique et institutionnel national. Au niveau des pays, la progression au sein des CVM implique non seulement une participation croissante, mais aussi une plus forte création de valeur ajoutée intérieure. Dans le même temps, cela passe par un renforcement progressif de la participation à des chaînes à plus forte intensité de technologie – transition de l'exportation de ressources

naturelles à l'exportation d'articles manufacturés et de services de plus en plus complexes.

Promouvoir ou ne pas promouvoir la participation aux CVM: un choix national stratégique

Les pays doivent soigneusement évaluer les avantages et les inconvénients d'une participation aux chaînes de valeur mondiales, ainsi que les coûts et les avantages de mesures visant spécifiquement à promouvoir ces chaînes ou des stratégies de développement fondées sur la participation à ces chaînes, en fonction de leur situation propre et de leur dotation en facteurs de production. Certains peuvent décider de ne pas promouvoir cette participation; d'autres peuvent ne pas avoir le choix: la majorité des petits pays en développement, dotés de ressources limitées, n'ont souvent guère d'autres possibilités que de poursuivre des stratégies de développement s'accompagnant d'un degré plus ou moins élevé de participation aux CVM. La question pour eux est moins de savoir s'il faut participer que *comment* participer. Dans les faits, la plupart de ces pays sont déjà liés, d'une façon ou d'une autre, aux chaînes de valeur mondiales. Promouvoir la participation à ces chaînes impose de cibler des segments spécifiques, ce qui revient à dire que la promotion de cette participation peut être sélective. Elle est en outre un aspect de la stratégie globale de développement d'un pays.

Importance des politiques pour une contribution effective des chaînes de valeur mondiales au développement

Si un pays décide de promouvoir activement une participation aux CVM, ses responsables doivent d'abord déterminer le profil commercial et les capacités industrielles du pays et évaluer de façon réaliste les perspectives de développement de ces chaînes pour définir un positionnement stratégique.

Accéder aux chaînes de valeur mondiales et tirer effectivement profit de cette participation et des possibilités de modernisation ainsi offertes impose une approche structurée comportant les éléments suivants: i) intégrer les chaînes de valeur mondiales dans les stratégies globales de développement et les politiques de développement industriel; ii) permettre la croissance des CVM en créant et en entretenant un environnement propice au commerce et à

l'investissement et en fournissant des infrastructures d'appui; et iii) renforcer les capacités productives des entreprises locales. Atténuer les risques liés à une participation aux CVM passe par iv) la mise en place de politiques environnementales, de politiques sociales et de mesures de gouvernance fortes. Et aligner les politiques commerciales et les politiques d'investissement implique de bien identifier v) les synergies entre ces deux catégories et entre les institutions correspondantes (tableau 3).

Intégrer les chaînes de valeur mondiales dans les stratégies de développement. Des politiques de développement industriel axées sur les biens finals et les services sont moins efficaces dans une économie mondiale caractérisée par l'existence de CVM:

- Des stratégies de développement associées aux CVM imposent des politiques plus ciblées, axées sur des activités bien définies au sein de ces chaînes. Elles exigent aussi d'être plus vigilant pour éviter le «piège du revenu intermédiaire», car le morcellement des activités accroît le risque pour un pays d'être d'emblée cantonné dans des activités à faible valeur ajoutée ou à faible niveau de compétences;
- Les CVM imposent une nouvelle approche des politiques commerciales dans les stratégies de développement industriel, car des politiques commerciales protectrices peuvent avoir des effets pervers si les importations sont d'une importance cruciale pour la compétitivité. Les politiques commerciales devraient également être considérées en fonction de l'importance qu'ont pris les réseaux régionaux de production, dans la mesure où une industrialisation reposant sur les CVM dépend de liens plus étroits avec les fournisseurs établis dans les pays en développement voisins;
- La nécessité de progresser au sein des CVM vers des activités à plus forte valeur ajoutée justifie d'autant l'établissement de partenariats avec les entreprises chefs de file aux fins du développement industriel. Parallèlement, un cadre réglementaire doit être mis en place pour garantir des progrès économiques, sociaux et environnementaux conjoints dans une perspective de développement durable;

- Enfin, les chaînes de valeur mondiales imposent une conception plus dynamique du développement industriel. La stratégie de développement et les politiques de développement industriel devraient être axées sur les déterminants pouvant être acquis ou améliorés

Tableau 3. Mise en place d'un cadre directeur pour les chaînes de valeur mondiales et le développement

Éléments fondamentaux	Principales mesures
Intégrer les chaînes de valeur mondiales dans la stratégie de développement	<ul style="list-style-type: none"> • Intégrer les chaînes de valeur mondiales dans les politiques de développement industriel • Fixer des objectifs en accord avec les perspectives de développement des CVM
Permettre la participation aux CVM	<ul style="list-style-type: none"> • Créer et entretenir un environnement propice au commerce et à l'investissement • Mettre en place les conditions préalables en matière d'infrastructures pour une participation aux CVM
Renforcer les capacités productives intérieures	<ul style="list-style-type: none"> • Soutenir le développement des entreprises et renforcer le pouvoir de négociation des entreprises locales • Accroître les compétences de la main-d'œuvre
Mettre en place des politiques environnementales, des politiques sociales et des mesures de gouvernance fortes	<ul style="list-style-type: none"> • Réduire les risques associés à une participation aux CVM par la réglementation et l'application de normes publiques et privées • Aider les entreprises locales à se conformer aux normes internationales
Exploiter les synergies entre les politiques et les institutions relatives au commerce et celles relatives à l'investissement	<ul style="list-style-type: none"> • Veiller à la cohérence entre les politiques commerciales et les politiques de l'investissement • Exploiter les synergies entre la promotion et la facilitation du commerce et la promotion et la facilitation de l'investissement • Instituer des «pactes de développement industriel régional»

Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

à court terme, et prévoir des investissements sélectifs pour en créer d'autres afin de renforcer l'attractivité, à moyen terme et à long terme, en matière d'investissement, et développer des avantages compétitifs au sein des CVM, y compris au moyen de partenariats interentreprises.

Pour intégrer les chaînes de valeur mondiales dans leurs stratégies de développement, les décideurs doivent d'abord bien comprendre où se place leur pays et ses structures industrielles par rapport à ces chaînes. Cela devrait conduire à une évaluation réaliste des perspectives ou des modalités de développement des CVM, s'agissant des possibilités aussi bien de participation à ces chaînes que de progression en leur sein. La CNUCED peut leur proposer à cet effet un outil spécifique – le Global Value Chains Policy Development Tool.

Rendre possible la participation aux CVM. Rendre possible la participation des entreprises locales aux CVM implique d'instaurer un environnement propice au commerce et à l'investissement, et de créer les infrastructures indispensables à cette participation. Par environnement propice au commerce et à l'investissement, on entend l'environnement général de l'activité économique et commerciale, dont les politiques commerciales et les politiques d'investissement, mais aussi la fiscalité, la politique de concurrence, la réglementation du marché du travail, la propriété intellectuelle, l'accès à la terre, et bien d'autres domaines encore (voir le Cadre de politique de l'investissement pour un développement durable (IPFSD) de la CNUCED). La facilitation du commerce et de l'investissement est particulièrement importante pour les chaînes de valeur mondiales, qui font que les biens traversent désormais les frontières plusieurs fois et qui rendent nécessaire le renforcement des capacités productives pour l'exportation.

Fournir des infrastructures matérielles et immatérielles fiables (notamment, logistique et télécommunications) est essentiel pour attirer des activités liées aux CVM. Développer de bonnes liaisons de communication et de transport peut aussi contribuer à «fixer» ces activités. Les chaînes de valeur ayant souvent un caractère régional, des partenariats internationaux pour le développement des infrastructures peuvent s'avérer particulièrement bénéfiques.

Renforcer les capacités productives intérieures. Un certain nombre de domaines sont importants pour la conduite de politiques dynamiques de

développement des entreprises à l'appui d'une participation aux CVM et d'une progression au sein de ces chaînes. Premièrement, le regroupement d'entreprises peut aider à améliorer globalement la productivité et les résultats. Deuxièmement, l'établissement de liens entre entreprises locales et entreprises étrangères et des collaborations interinstitutionnelles peuvent fournir aux PME locales les externalités nécessaires pour relever le double défi de la création de connaissances et de l'internationalisation, nécessaires au succès de toute participation aux CVM. Troisièmement, le renforcement des capacités intérieures passe par un soutien scientifique et technologique et la mise en place d'un cadre efficace de protection des droits de propriété intellectuelle. Quatrièmement, tout un éventail de services d'aide aux entreprises peut faciliter le renforcement des capacités des PME de façon que celles-ci puissent se conformer aux normes techniques et améliorer leur compréhension des règles régissant l'investissement et le commerce. Cinquièmement, une politique de développement de l'entrepreneuriat, y compris une formation à l'entrepreneuriat et à la gestion et un appui au capital-risque, apparaît souhaitable. Sixièmement, faciliter l'accès des PME au financement contribue à orienter les efforts de développement vers les activités en amont des chaînes de valeur, qui profitent le plus directement aux entreprises locales.

En outre, une stratégie efficace de perfectionnement des compétences est essentielle à la participation aux CVM, ainsi que pour aider les PME à se conformer, à la demande de leurs clients, à certaines normes de RSE. Elle peut aussi faciliter divers processus d'ajustement et aider les travailleurs victimes de suppressions d'emplois à retrouver un emploi.

Les décideurs devraient également envisager les moyens de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs locaux vis-à-vis de leurs partenaires étrangers au sein des CVM, pour les aider à obtenir une répartition équitable des rentes et des risques et leur faciliter l'accès à des activités à plus forte valeur ajoutée (*WIR 11*).

Mettre en place des politiques environnementales, des politiques sociales et des mesures de gouvernance fortes. Des politiques environnementales, des politiques sociales et des mesures de gouvernance fortes sont essentielles pour optimiser les incidences en matière de développement durable des

activités liées aux CVM et réduire les risques. Les pays d'accueil doivent veiller à ce que leurs partenaires des chaînes de valeur mondiales respectent les normes internationales fondamentales en matière de travail. Il est tout aussi important de définir et d'appliquer des normes d'hygiène et de sécurité du travail, y compris des normes environnementales, sur les sites de production des CVM, ainsi que de renforcer les capacités de se conformer à ces normes. Les acheteurs de produits issus de ces chaînes et leurs pays d'origine peuvent beaucoup contribuer à une production se faisant dans de meilleures conditions de sécurité en collaborant avec les fournisseurs pour accroître la capacité de ceux-ci de se conformer aux réglementations du pays d'accueil et aux normes internationales, et en se détournant des fournisseurs qui ne respectent pas ces règles.

Des pressions de plus en plus fortes s'exercent sur les fournisseurs pour qu'ils appliquent des politiques de RSE dans leurs activités au sein des CVM. Les zones franches industrielles sont un important élément de ces chaînes et offrent la possibilité aux décideurs nationaux d'aborder de façon réaliste et pragmatique les questions de RSE. Ces décideurs pourraient envisager d'adopter des politiques améliorées de RSE, d'apporter un appui aux services et aux infrastructures dans les zones franches industrielles (par exemple, assistance technique pour la certification et la publication d'informations, contribution dans le domaine de l'hygiène et de la sécurité du travail, installations de recyclage, installations énergétiques non conventionnelles), les transformant ainsi en centres d'excellence pour une activité économique durable et en catalyseur de la mise en œuvre de la responsabilité sociale d'entreprise. Les pouvoirs publics ou les autorités responsables de ces zones pourraient décider de proposer ces avantages en plus ou à la place de certains des avantages actuellement proposés aux entreprises implantées dans les zones franches industrielles. Les avantages pour les entreprises concerneraient le partage des coûts, l'harmonisation des pratiques, une diminution du nombre d'inspections sur site, etc. L'action des organisations internationales concernerait la définition de critères d'évaluation comparative, la facilitation d'échanges de meilleures pratiques, et l'exécution de programmes de renforcement des capacités.

De multiples autres aspects et questions de gouvernance des entreprises devraient être abordés pour réduire les risques associés aux CVM, dont

la pratique des prix de cession interne, les chaînes de valeur mondiales ayant pour effet d'accroître les possibilités de manipulation en la matière tout en les rendant plus difficiles à circonscrire, au détriment d'un accroissement des recettes budgétaires aux fins du développement. En outre, pour préserver les processus de développement industriel, les gouvernements devraient s'efforcer de promouvoir des chaînes d'approvisionnement résilientes, préparées aux chocs, capables d'y résister ou d'opérer un redressement rapide.

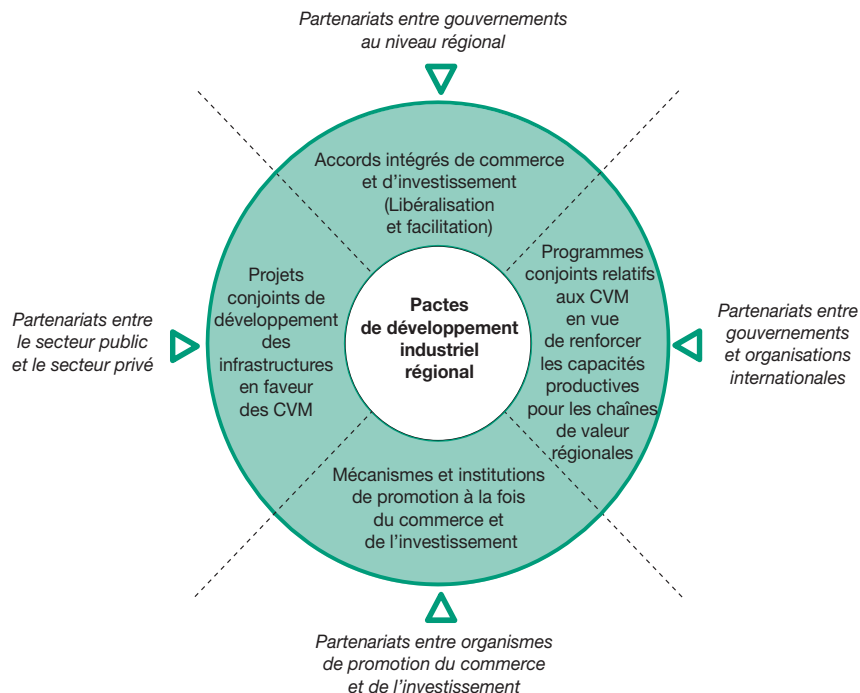
Exploiter les synergies entre les politiques et les institutions relatives au commerce et celles relatives à l'investissement. Le commerce et l'investissement étant inextricablement liés au sein des CVM, il est essentiel d'assurer la cohérence entre les politiques d'investissement et les politiques commerciales. Pour éviter des approches incohérentes, voire contreproductives, il faut être attentif aux instruments pouvant simultanément influencer sur l'investissement et sur le commerce au sein des CVM, à savoir: i) les mesures commerciales influant sur l'investissement; et ii) les mesures en matière d'investissement influant sur le commerce.

Au niveau institutionnel, l'intensité des liens entre commerce et investissement au sein des CVM appelle à un renforcement de la coordination entre organismes nationaux de promotion du commerce et de l'investissement, ainsi qu'à un meilleur ciblage de segments spécifiques des chaînes conformément aux atouts géostratégiques dynamiques des pays d'accueil. Un certain nombre de critères objectifs, reposant sur la participation et le positionnement d'un pays dans les CVM, peut aider à déterminer le cadre institutionnel le plus approprié pour la promotion du commerce et de l'investissement.

Des synergies devaient également être recherchées à travers un traitement intégré des accords internationaux de commerce et d'investissement. Les accords régionaux de commerce et d'investissement sont particulièrement intéressants dans le contexte des chaînes de valeur, dans la mesure où les efforts de libéralisation au niveau régional influent sur les chaînes de valeur régionales et la répartition de la valeur ajoutée.

En fait, la pertinence des chaînes de valeur régionales montre l'impact potentiel d'une évolution des accords régionaux de commerce et d'investissement vers l'établissement de «*Pactes de développement industriel régional*».

Figure 9. Pactes de développement industriel régional pour des chaînes de valeur régionales



Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

Ces pactes pourraient mettre en avant la libéralisation et la facilitation du commerce et de l'investissement et conduire à la mise en place d'institutions et de mécanismes conjoints de promotion de l'investissement. Ils pourraient être étendus à d'autres domaines importants pour le développement des CVM, tels que l'harmonisation des normes réglementaires et la consolidation des normes privées en matière sociale ou environnementale ou sur la gouvernance. Et ils pourraient viser à la constitution d'ensembles industriels transfrontières par le biais d'investissements conjoints dans la création des infrastructures et le renforcement des capacités productives nécessaires au fonctionnement des CVM. La constitution de tels pactes implique

de multiples partenariats – entre les gouvernements au niveau régional pour harmoniser les réglementations en matière de commerce et d'investissement et assurer la promotion conjointe du commerce et de l'investissement, entre gouvernements et organisations internationales pour l'assistance technique et le renforcement des capacités, et entre le secteur public et le secteur privé pour la réalisation d'investissements d'infrastructure et le renforcement des capacités productives (fig. 9).



Genève, juin 2013

Supachai Panitchpakdi
Secrétaire général de la CNUCED

World Investment Report Past Issues

WIR 2012: Towards a New Generation of Investment Policies

WIR 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development

WIR 2010: Investing in a Low-carbon Economy

WIR 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development

WIR 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge

WIR 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development

WIR 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development

WIR 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D

WIR 2004: The Shift Towards Services

WIR 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives

WIR 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

WIR 2001: Promoting Linkages

WIR 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

WIR 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

WIR 1998: Trends and Determinants

WIR 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

WIR 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

WIR 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

WIR 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

WIR 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

WIR 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

WIR 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

All downloadable at www.unctad.org/wir

SELECTED UNCTAD PUBLICATION SERIES ON TNCs AND FDI

World Investment Report
www.unctad.org/wir

World Investment Prospects Survey
www.unctad.org/diae

Global Investment Trends Monitor
www.unctad.org/ija

Investment Policy Monitor
www.unctad.org/ija

Issues in International Investment Agreements
www.unctad.org/ija

International Investment Policies for Development
www.unctad.org/ija

Investment Advisory Series A and B
www.unctad.org/diae

Investment Policy Reviews
www.unctad.org/ipr

Current Series on FDI and Development
www.unctad.org/diae

Transnational Corporations Journal
www.unctad.org/tnc

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