

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

**2005 Les sociétés transnationales
et l'internationalisation de
la recherche-développement**

Vue d'ensemble



Nations Unies
New York et Genève, 2005

UNCTAD/WIR/2005 (Overview)
GE.05-51325 (F) 240805 300805

NOTE

En tant qu'organe des Nations Unies chargé de l'investissement et de la technologie, et s'appuyant sur une expérience de 30 ans dans ces domaines, la CNUCED, par le biais de sa Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises s'efforce d'améliorer la compréhension des questions relatives à l'investissement étranger direct, au transfert de technologie et au développement, et contribue à dégager un consensus à leur sujet. La Division aide aussi les pays en développement à attirer l'IED et à en tirer parti ainsi qu'à renforcer leurs capacités productives et leur compétitivité internationale. Elle privilégie une approche intégrée de l'investissement, du renforcement des capacités technologiques et du développement des entreprises.

Dans la présente étude, le terme «pays» désigne aussi des territoires ou 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. La mention d'une société et de ses activités ne doit pas être interprétée comme une marque de soutien de la part 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.

UNCTAD/WIR/2005 (Overview)

Remerciements

Le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2005* a été élaboré sous la supervision générale de Karl P. Sauvant par une équipe dirigée par Anne Miroux et composée de Diana Barrowclough, Harnik Deol, Persephone Economou, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Masayo Ishikawa, Kálmán Kalotay, Dong Jae Lee, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Jean-François Outreville et James Xiaoning Zhan. Des contributions spéciales ont été reçues de Victoria Aranda, Americo Beviglia Zampetti, Kumi Endo, Hamed El-Kady, Anna Joubin-Bret, Victor Konde, Michael Lim, Helge Müller, Thomas Pollan, Prasada Reddy, Christoph Spennemann, Joerg Weber et Kee Hwee Wee.

Ont principalement coopéré aux travaux de recherche: Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez et Tadelles Taye. Ont également participé aux travaux de recherche Claudia Cardenas sous la supervision de Henri Laurencin ainsi qu'Amare Bekele et Karen Lee. Plusieurs stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du *Rapport*: Katrin Arnold, Arnaud Guerreiro et Fennie Lansberger. Le *Rapport* a été mis au point par Christopher Corbet et Esther Valdivia-Fyfe. Le texte a été microédité par Teresita Sabico et édité par Michael Gordy et Praveen Bhalla.

Sanjaya Lall a été le principal consultant et John H. Dunning le conseiller économique principal.

Les participants à un séminaire mondial organisé à Genève en mai 2005 ainsi qu'à deux séminaires régionaux consacrés à l'IED dans la recherche-développement tenus en avril 2005, l'un à Monterrey en coopération avec Texas A&M International University et Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE) du Tecnológico de Monterrey, et l'autre à Bangkok en association avec le secrétariat de l'ANASE ont apporté leur contribution. Le premier des deux séminaires était organisé par Tagi Sagafi-Nejad et Alejandro Ibarra.

Des contributions ont aussi été reçues de Rory Allan, Frank Barry, Nazha Benabbes-Taarji, John Daniels, Dieter Ernst, Vishwas Govitrikar, Robert Grosse, Yao-su Hu, Thomas Jost, Ruslan Lukach, Martin Molinuevo, Francisco Moris, Peter Muchlinski, Glenda Napier, Lisa Rydén et Martin Srholec.

Des observations ont également été formulées à divers stades de l'élaboration du *Rapport* par: Ismael Aguilar, Haleh Daneshvar Alavi, Giovanni Balcet, Ricardo Bielshowsky, Peter Brimble, Mario Calderini, Cristina Cassanueva-Reguart, Mario Cimoli, Csilla Endrödy, Elisa Cobas-Flores, Martha Corrales, Roberto Echandi, Fabienne Fortanier, Samuel Gayi, Andrea Goldstein, William C. Gruben, Miguel Guidicatti, Mongi Hamdi, Fabrice Hatem, Robert Hawkins, Gábor Hunya, Patarapong Intarakumnerd, Joachim Karl, Yves Kenfack, Tivadar Lippényi, Robert Lipsey, Henry Loewendahl, Jeffrey Lowe, Gustavo Lugones, Aimable Uwizeye Mapendano, Mina Mashayekhi, Riad Meddeb, Wolf R. Meier-Ewart, Michael Mortimore, Fiorina Mugione, Rajneesh Narula, Peter Nunnenkamp, Herbert Oberhänkli, Sheila Page, Gloria O. Pasadilla, Robert Pearce, Lucia Piscitello, Bruno von Pottelsberghe de la Potterie, Aleksandra Prachowska, Sérgio Queiroz, Eric Ramstetter, Rajah Rasiah, Marie-Estelle Rey, Matfobhi Riba, Pedro Roffe, Martin Roy, Reg Rummey, Pierre Sauvé, Carlos Scheel, Jon Sigurdson, Djisman S. Simandjuntak, Maurizio Sobrero, Shigeki Tejima, Jaroslav Tláškal, Douglas Thomas, Yasuyuki Todo, Mun Heng Toh, Elisabeth Tuerk, Sophia Twarog, Rob van Tulder, Christopher Wilkie, Maximilian von Zedwitz et Zbigniew Zimny. Des observations ont aussi été reçues de la Commission économique pour l'Afrique et de la Commission économique et sociale pour l'Asie occidentale de l'ONU.

De nombreux fonctionnaires de banques centrales, de services de statistique, d'organismes de promotion des investissements et d'autres services de l'administration publique, des responsables d'organisations internationales et d'organisations non gouvernementales ainsi que les dirigeants de plusieurs sociétés ont également contribué au *Rapport*, notamment en communiquant des données et d'autres informations. L'Université Erasmus de Rotterdam a aussi collaboré à la collecte et à l'analyse de données sur les plus grandes STN dans le cadre du *Rapport*.

La CNUCED tient à remercier les gouvernements norvégien et suédois de leur concours financier.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
Vue d'ensemble.....	1
LA FIN DU RALENTISSEMENT	
<i>Tirés par les pays en développement, les flux mondiaux d'IED se sont redressés en 2004...</i>	1
<i>... la région Asie-Océanie étant à la fois le premier destinataire et la première source d'IED dans le monde en développement.</i>	11
<i>L'IED s'est redressé en Amérique latine après quatre années de baisse...</i>	14
<i>... est resté stable en Afrique...</i>	15
<i>... et a augmenté en Europe du Sud-Est et dans la CEI pour la quatrième année consécutive.</i>	17
<i>Par contre, les entrées d'IED dans les pays développés ont poursuivi leur baisse.</i>	17
<i>De nouvelles hausses de l'IED sont attendues.</i>	18
INTERNATIONALISATION DE LA R-D ET DÉVELOPPEMENT	
<i>Les sociétés transnationales internationalisent la R-D, y compris dans les pays en développement,...</i>	20
<i>... ce qui a d'importantes conséquences pour l'innovation et le développement.</i>	22
<i>Les sociétés transnationales sont le moteur de la R-D mondiale.</i>	24
<i>Leurs activités de R-D connaissent une progression particulièrement rapide, bien qu'inégale, dans les pays en développement...</i>	27
<i>... et le type de R-D varie selon les régions.</i>	32
<i>Ce processus est alimenté par de nouveaux facteurs négatifs et positifs et facilité par des technologies habilitantes et des politiques favorables...</i>	33

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	<i>Page</i>
<i>... et a des incidences importantes à la fois sur les pays d'accueil et sur les pays d'origine.</i>	36
<i>Des mesures appropriées doivent être prises au niveau national...</i>	37
<i>... en tenant compte de l'évolution internationale.</i>	41
Annexe	
Table of contents of the <i>World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D</i>	45
Liste des <i>World Investment Reports</i>	51
Questionnaire	55
Encadré	
1. Modification des groupements géographiques utilisés dans le <i>Rapport</i>	13
Figures	
1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premières puissances économiques, 2003 et 2004	4
2. Entrées et sorties d'IED par région, 2003 et 2004.....	12
3. Dépenses de R-D de certaines sociétés transnationales et de certains pays, 2002.....	26
4. Part des filiales étrangères dans les activités de R-D des entreprises dans certains pays, en 2003 ou pour la dernière année pour laquelle on possède des données	28
5. Lieux d'implantation actuels des activités de R-D à l'étranger, d'après l'enquête de la CNUCED, 2004.....	30
6. Principaux lieux d'implantation envisagés, d'après l'enquête de la CNUCED, 2005-2009.....	31

TABLE DES MATIÈRES (suite)

Page

Tableaux

1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1993-2004	2
2. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2004.....	5
3. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2003	6
4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2003.....	7
5. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2004.....	10
6. Indice CNUCED de la capacité d'innovation: moyennes régionales non pondérées	24

Rapport sur l'investissement dans le monde 2005:

***Les sociétés transnationales et l'internationalisation
de la recherche-développement***

Vue d'ensemble

LA FIN DU RALENTISSEMENT

Tirés par les pays en développement, les flux mondiaux d'IED se sont redressés en 2004...

Sous l'effet d'une forte augmentation de l'investissement étranger direct (IED) à destination des pays en développement, les flux mondiaux d'IED se sont légèrement redressés en 2004 après trois années consécutives de baisse. Au niveau mondial, les *entrées* d'IED se sont élevées à 648 milliards de dollars en 2004, en hausse de 2 % par rapport à 2003. Elles ont bondi de 40 % dans les pays en développement, atteignant 233 milliards de dollars, mais ont baissé de 14 % dans les pays développés en tant que groupe. En conséquence, la part des pays en développement dans les entrées mondiales d'IED s'est établie à 36 % (tableau 1), un record depuis 1997. Les États-Unis conservent leur rang de premier destinataire de l'IED, suivis du Royaume-Uni et de la Chine (figure 1).

De nombreux facteurs ont contribué à expliquer la croissance particulièrement forte de l'IED dans les pays en développement en 2004. L'intensification de la concurrence dans de nombreuses industries conduit les sociétés à rechercher de nouveaux moyens d'améliorer leur compétitivité. Parmi ces solutions figurent le développement de leurs activités sur les marchés à forte croissance des pays émergents dans le but d'accroître le chiffre d'affaires et la rationalisation des activités de production afin de profiter des économies d'échelle et d'abaisser les coûts de production. La hausse des prix de nombreux produits de base a en outre favorisé l'IED dans des pays dotés de ressources naturelles telles que le pétrole et les minéraux. Dans certains pays développés et pays en développement, les entrées d'IED ont progressé en 2004 en raison d'une reprise des fusions-acquisitions internationales. Les investissements de création ont continué d'augmenter pour la troisième année consécutive en 2004. À condition que la croissance économique se maintienne, les flux mondiaux d'IED ont de bonnes chances de progresser en 2005.

Tableau 1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1993-2004
(En milliards de dollars)

Région/pays	Entrées d'IED							Sorties d'IED						
	1993-1998 (moyenne annuelle)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1993-1998 (moyenne annuelle)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	Pays développés	256,2	849,1	1 134,3	596,3	547,8	442,2	380,0	353,3	1 014,1	1 092,7	662,2	599,9	577,3
Europe	147,3	520,4	722,8	393,9	427,6	359,4	223,4	218,1	763,5	866,1	451,3	396,9	390,0	309,5
Union européenne	140,3	501,5	696,3	382,6	420,4	338,7	216,4	200,8	724,6	813,4	433,9	384,5	372,4	279,8
États-Unis	86,1	283,4	314,0	159,5	71,3	56,8	95,9	92,3	209,4	142,6	124,9	134,9	119,4	229,3
Japon	1,3	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	21,4	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0
Autres pays développés	21,5	32,5	89,2	36,7	39,6	19,6	52,9	21,5	18,5	52,5	47,7	35,8	39,1	67,6
Pays en développement	138,9	232,5	253,2	217,8	155,5	166,3	233,2	56,6	88,2	143,2	78,6	47,8	29,0	83,2
Afrique	7,1	11,9	9,6	20,0	13,0	18,0	18,1	2,3	2,5	1,6	-2,6	0,4	1,2	2,8
Amérique latine et Caraïbes	47,9	108,6	97,5	89,1	50,5	46,9	67,5	12,7	44,7	60,6	29,1	11,4	10,6	10,9
Asie-Océanie	83,9	112,0	146,0	108,7	92,0	101,4	147,6	41,6	41,0	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Asie	83,4	111,6	145,7	108,6	92,0	101,3	147,5	41,6	41,1	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Asie occidentale	3,5	1,9	3,8	7,1	5,7	6,5	9,8	0,2	1,6	1,4	1,1	0,9	-4,0	0,0
Asie de l'Est	51,6	77,3	116,2	78,7	67,3	72,1	105,0	31,7	29,8	72,0	26,1	27,6	14,4	53,5
Chine	38,5	40,3	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6	2,6	1,8	0,9	6,9	2,5	-0,2	1,8
Asie du Sud	2,9	3,1	3,1	4,1	4,5	5,3	7,0	0,1	0,1	0,5	1,4	1,1	1,0	2,3
Asie du Sud-Est	25,3	29,3	22,6	18,8	14,5	17,4	25,7	9,6	9,6	7,2	23,3	6,4	5,8	13,6
Océanie	0,4	0,4	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Europe du Sud-Est et CEI	6,6	10,5	9,1	11,8	12,8	24,1	34,9	1,3	2,6	3,2	2,7	4,5	10,6	9,7
Europe du Sud-Est	1,6	3,7	3,6	4,5	3,8	8,4	10,8	0,1	0,1	0,0	0,2	0,6	0,1	0,2
CEI	5,0	6,8	5,5	7,3	9,0	15,7	24,1	1,3	2,5	3,2	2,5	3,9	10,4	9,5
Monde	401,7	1 092,1	1 396,5	825,9	716,1	632,6	648,1	411,2	1 104,9	1 239,1	743,5	652,2	616,9	730,3
<i>Pour mémoire:</i>														
<i>Part des flux mondiaux d'IED</i>														
Pays développés	63,8	77,7	81,2	72,2	76,5	69,9	58,6	85,9	91,8	88,2	89,1	92,0	93,6	87,3
Pays en développement	34,6	21,3	18,1	26,4	21,7	26,3	36,0	13,8	8,0	11,6	10,6	7,3	4,7	11,4
Europe du Sud-Est et CEI	1,6	1,0	0,6	1,4	1,8	3,8	5,4	0,3	0,2	0,3	0,4	0,7	1,7	1,3

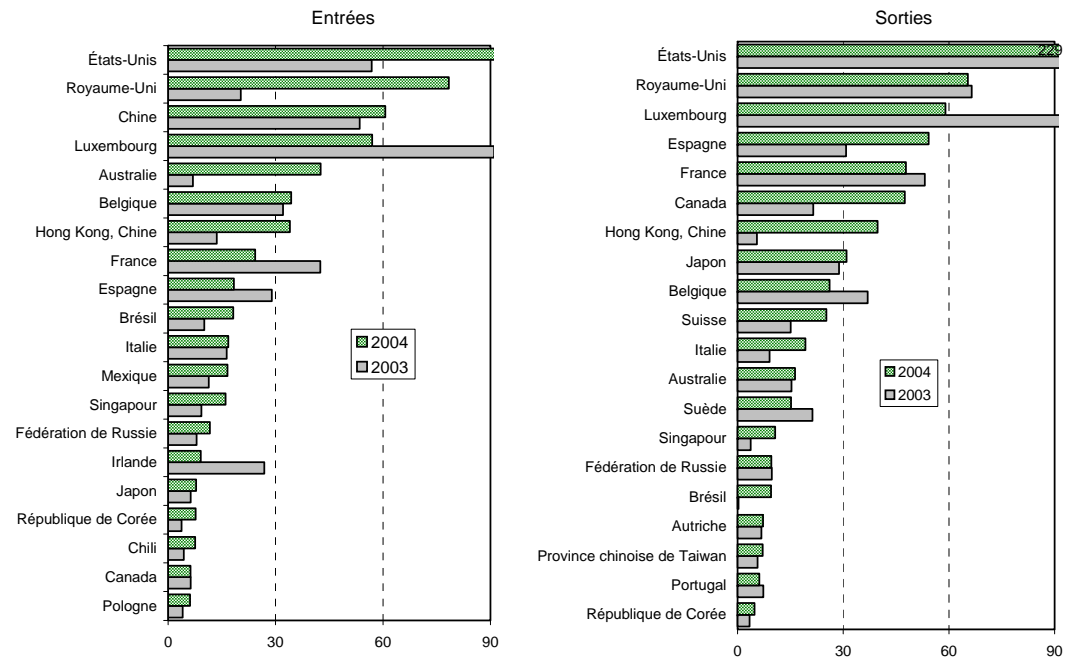
Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tableau B.1 de l'annexe.

Les *sorties* d'IED ont augmenté de 18 %, atteignant 730 milliards de dollars en 2004; cette progression a eu lieu en grande partie dans les entreprises ayant leur siège dans les pays développés (637 milliards de dollars). En fait, près de la moitié de ces investissements provenaient de trois sources: les États-Unis, le Royaume-Uni et le Luxembourg (figure 1). Les pays développés en tant que groupe sont demeurés d'importants exportateurs nets de capitaux par le biais de l'IED; les sorties nettes ont dépassé les entrées nettes de 260 milliards de dollars. Si les sorties d'IED de l'Union européenne (UE) ont baissé de 25 %, s'élevant à 280 milliards de dollars (montant le plus bas depuis sept ans), la plupart des autres pays développés ont accru leurs investissements à l'étranger. Les sorties d'IED des États-Unis ont progressé de plus de 90 %, atteignant le montant record de 229 milliards de dollars.

Le stock d'IED en 2004 est estimé à 9 000 milliards de dollars. Il est détenu par quelque 70 000 sociétés transnationales (STN) et leurs 690 000 entreprises affiliées à l'étranger; le chiffre d'affaires total des filiales étrangères s'élevait à près de 19 000 milliards de dollars (tableau 2). C'est General Electric (États-Unis), suivie de Vodafone (Royaume-Uni) et Ford Motor (États-Unis), qui conserve le premier rang dans le classement mondial des STN non financières d'après les actifs à l'étranger (tableau 3). Parmi les 100 plus grandes STN mondiales, 4 entreprises, dont la première est Hutchison Whampoa (Hong Kong, Chine), ont leur siège dans des pays en développement (tableau 4).

Le rythme d'expansion internationale des 100 premières STN semble s'être ralenti. Même si leur chiffre d'affaires, leurs effectifs et leurs actifs à l'étranger ont tous progressé en valeur absolue en 2003, leur importance relative a quelque peu diminué sous l'effet d'une croissance plus forte de leurs activités dans leur pays d'origine. Les STN originaires du Japon et des États-Unis sont généralement moins transnationalisées que les sociétés européennes. Les 50 premières STN originaires de pays en développement (tableau 4), dont l'essor à l'étranger est plus récent, sont encore moins transnationalisées, mais l'écart entre les STN de pays développés et celles de pays en développement se resserre.

Figure 1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premières puissances économiques, 2003 et 2004



Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tableau B.1 de l'annexe.

Tableau 2. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2004
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)				Taux de croissance annuelle (en pourcentage)						
	1982	1990	2003	2004	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2001	2002	2003	2004
Entrées d'IED	59	208	633	648	22,8	21,2	39,7	-40,9	-13,3	-11,7	2,5
Sorties d'IED	27	239	617	730	25,4	16,4	36,3	-40,0	-12,3	-5,4	18,4
Stock intérieur d'IED	628	1 769	7 987	8 902	16,9	9,5	17,3	7,1	8,2	19,1	11,5
Stock extérieur d'IED	601	1 785	8 731	9 732	18,0	9,1	17,4	6,8	11,0	19,8	11,5
Fusions-acquisitions internationales ^a	..	151	297	381	25,9 ^b	24,0	51,5	-48,1	-37,8	-19,6	28,2
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 765	5 727	16 963 ^c	18 677 ^c	15,9	10,6	8,7	-3,0	14,6	18,8 ^c	10,1 ^c
Produit brut des filiales étrangères	647	1 476	3 573 ^d	3 911 ^d	17,4	5,3	7,7	-7,1	5,7 ^d	28,4 ^d	9,5 ^d
Total des actifs des filiales étrangères	2 113	5 937	32 186 ^e	36 008 ^e	18,1	12,2	19,4	-5,7	41,1 ^e	3,0 ^e	11,9 ^e
Exportations des filiales étrangères	730	1 498	3 073 ^f	3 690 ^f	22,1	7,1	4,8	-3,3 ^f	4,9 ^f	16,1 ^f	20,1 ^f
Effectifs des filiales étrangères (en milliers)	19 579	24 471	53 196 ^g	57 394 ^g	5,4	2,3	9,4	-3,1	10,8 ^g	11,1 ^g	7,9 ^g
PIB (en prix courants) ^h	11 758	22 610	36 327	40 671	10,1	5,2	1,3	-0,8	3,9	12,1	12,0
Formation brute de capital fixe	2 398	4 905	7 853	8 869	12,6	5,6	1,6	-3,0	0,5	12,9	12,9
Droits et redevances	9	30	93	98	21,2	14,3	8,0	-2,9	7,5	12,4	5,0
Exportations de biens et de services non facteurs ^h	2 247	4 261	9 216	11 069	12,7	8,7	3,6	-3,3	4,9	16,1	20,1

Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tableau I.3.

^a Données disponibles à partir de 1987 seulement.

^b 1987-1990 seulement

^c D'après le résultat de la régression suivante entre le chiffre d'affaires et le stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2002:
chiffre d'affaires = 2 003,858 + 1,87288 * stock intérieur d'IED.

^d D'après le résultat de la régression suivante entre le produit brut et le stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1982-2002:
produit intérieur = 622,0177 + 0,369482 * stock intérieur d'IED.

^e D'après le résultat de la régression suivante entre les actifs et le stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2002:
actifs = -1 179,838 + 4,177434 * stock intérieur d'IED.

^f Pour 1995-1998, d'après le résultat de la régression suivante entre les exportations des filiales étrangères et le stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1982-1994: exportations = 357,6124 + 0,558331 * stock intérieur d'IED. Pour la période 1999-2004, la part des exportations des filiales étrangères dans les exportations mondiales de 1998 (33,3 %) a été utilisée pour obtenir ces valeurs.

^g D'après le résultat de la régression suivante entre les effectifs (en milliers) et le stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2002:
effectifs = 16 552,15 + 4,587846 * stock intérieur d'IED.

^h D'après des données du Fonds monétaire international, *Perspectives économiques mondiales*, avril 2005.

Tableau 3. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2003^a
(En millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après:				Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		Nombre de filiales					
Actifs à l'étranger	ITN ^b	II ^c	Société	Pays	Branche d'activité	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	ITN ^b (%)	À l'étranger	Total	II ^c
1	77	37	General Electric	États-Unis	Matériel électrique et électronique	258 900	647 483	54 086	134 187	150 000	305 000	43,2	1 068	1 398	76,39
2	7	95	Vodafone Group Plc	Royaume-Uni	Télécommunications	243 839	262 581	50 070	59 893	47 473	60 109	85,1	71	201	35,32
3	72	12	Ford Motor Company	États-Unis	Véhicules automobiles	173 882	304 594	60 761	164 196	138 663	327 531	45,5	524	623	84,11
4	90	65	General Motors	États-Unis	Véhicules automobiles	15 4466	448 507	51 627	185 524	104 000	294 000	32,5	177	297	59,60
5	10	78	British Petroleum Company Plc	Royaume-Uni	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	141 551	177 572	192 875	232 571	86 650	103 700	82,1	60	117	51,28
6	31	41	ExxonMobil Corporation	États-Unis	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	116 853	174 278	166 926	237 054	53 748	88 300	66,1	218	294	74,15
7	22	80	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni/ Pays-Pas	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	112 587	168 091	129 864	201 728	100 000	119 000	71,8	454	929	48,87
8	68	94	Toyota Motor Corporation	Japon	Véhicules automobiles	94 164	189 503	87 353	149 179	89 314	264 410	47,3	124	330	37,58
9	16	48	Total	France	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	87 840	100 989	94 710	118 117	60 931	110 783	74,1	419	602	69,60
10	62	69	France Telecom	France	Télécommunications	81 370	126 083	21 574	52 202	88 626	218 523	48,8	118	211	55,92
11	14	58	Suez	France	Électricité, gaz et eau	74 147	88 343	33 715	44 720	111 445	172 291	74,7	605	947	63,89
12	89	34	Electricité De France	France	Électricité, gaz et eau	67 069	185 527	16 062	50 699	51 847	167 309	32,9	204	264	77,27
13	80	63	E.On	Allemagne	Électricité, gaz et eau	64 033	141 260	18 659	52 330	29 651	69 383	41,2	478	790	60,51
14	85	74	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Télécommunications	62 624	146 601	23 868	63 023	75 241	248 519	37,0	97	178	54,49
15	59	67	RWE Group	Allemagne	Électricité, gaz et eau	60 345	98 592	23 729	49 061	53 554	127 028	50,6	377	650	58,00
16	23	23	Hutchison Whampoa Ltd	Hong Kong, Chine	Activités diverses	59 141	80 340	10 800	18 699	104 529	126 250	71,4	1 900	2 350	80,85
17	32	40	Siemens AG	Allemagne	Matériel électrique et électronique	58 463	98 011	64 484	83 784	247 000	417 000	65,3	753	1011	74,48
18	53	46	Volkswagen Group	Allemagne	Véhicules automobiles	57 853	150 462	71 190	98 367	160 299	334 873	52,9	203	283	71,73
19	21	35	Honda Motor Co Ltd	Japon	Véhicules automobiles	53 113	77 766	54 199	70 408	93 006	131 600	72,0	102	133	76,69
20	34	89	Vivendi Universal	France	Activités diverses	52 421	69 360	15 764	28 761	32 348	49 617	65,2	106	238	44,54
21	42	83	ChevronTexaco Corp.	États-Unis	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	50 806	81 470	72 227	120 032	33 843	61 533	59,2	93	201	46,27
22	3	30	News Corporation	Australie	Média	50 803	55 317	17 772	19 086	35 604	38 500	92,5	213	269	79,18
23	65	29	Pfizer Inc	États-Unis	Produits pharmaceutiques	48 960	116 775	18 344	45 188	73 200	122 000	47,5	73	92	79,35
24	93	85	Telecom Italia Spa	Italie	Télécommunications	46 047	101 172	6 816	34 819	14 910	93 187	27,0	33	73	45,21
25	50	18	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	44 948	71 958	35 014	47 000	26 086	104 342	54,0	129	157	82,17

Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tableau A.1.9 de l'annexe.

Note: Les filiales prises en compte sont les filiales à participation majoritaire.

^a Toutes les données proviennent des rapports annuels des sociétés sauf indication contraire.

^b Classement parmi les 100 premières STN mondiales. L'indice de transnationalité (ITN) est la moyenne de trois ratios: le ratio actifs à l'étranger/total des actifs, le ratio chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et le ratio effectifs à l'étranger/effectif total.

^c Classement parmi les 100 premières STN mondiales. L'indice d'internationalisation (II) est le résultat de la division du nombre de filiales étrangères par le nombre total de filiales.

Tableau 4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2003^a
(En millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après:						Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		Nombre de filiales			
Actifs à l'étranger	ITN ^b	II ^c	Société	Pays	Branche d'activité	À l'étranger		À l'étranger		À l'étranger		ITN ^b (%)	À l'étranger		II ^c
						Total	Total	Total	Total	Total					
1	7	41	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, Chine	Activités diverses	59 141	80 340	10 800	18 699	104 529	126 250	71,4	1 900	2 350	80,85
2	27	39	Singtel Ltd.	Singapour	Télécommunications	17 911	21 668	4 672	68 848	8 642	21 716	43,1	23	30	76,67
3	42	35	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malaisie	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	16 114	53 457	8 981	25 661	3 625	30 634	25,7	167	234	71,37
4	26	48	Samsung Electronics Co. Ltd.	République de Corée	Matériel électrique et électronique	12 387	56 524	41 362	54 349	19 026	55 397	44,1	80	89	89,89
5	12	36	Cemex S.A.	Mexique	Matériel de construction	11 054	16 021	5 189	7 167	17 051	25 965	69,0	35	48	72,92
6	23	37	América Móvil	Mexique	Télécommunications	8 676	13 348	3 107	7 649	8 403	18 471	50,4	12	16	75,00
7	31	24	China Ocean Shipping (Group) Co.	Chine	Transport et entreposage	8 457	18 007	6 076	9 163	4 600	64 586	40,1	22	56	39,29
8	46	7	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Bésil	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	7 827	53 612	8 665	42 690	5 810	48 798	15,6	13	79	16,46
9	25	47	LG Electronics Inc.	République de Corée	Matériel électrique et électronique	7 118	20 173	14 443	29 846	36 268	63 951	46,8	134	151	88,74
10	16	34	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, Chine	Activités diverses	6 159	8 949	5 540	8 477	57 895	110 000	62,3	16	23	69,57
11	10	14	Sappi Limited	Afrique du Sud	Papier	4 887	6 203	3 287	4 299	9 454	16 939	70,4	115	456	25,22
12	33	45	Sasol Limited	Afrique du Sud	Produits chimiques industriels	4 226	10 536	5 033	9 722	5 643	31 150	36,7	21	25	84,00
13	50	30	China National Petroleum Corp.	Chine	Industrie pétrolière (expl./raff./distr.)	4 060	97 653	5 218	57 423	22 000	1 167 129	5,0	119	204	58,33
14	22	2	CapitaLand Limited	Singapour	Immobilier	3 936	10 316	1 449	2 252	5 033	10 175	50,7	2	61	3,28
15	8	43	City Developments Limited	Singapour	Hôtels	3 879	7 329	703	930	11 549	13 703	70,9	228	275	82,91
16	4	49	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, Chine	Hôtels et motels	3 672	4 743	436	542	12 619	16 300	78,4	29	31	93,55
17	15	33	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, Chine	Construction	3 574	7 167	2 409	3 372	8 045	12 174	62,5	2	3	66,67
18	45	16	CLP Holdings	Hong Kong, Chine	Électricité, gaz et eau	3 564	9 780	298	3 639	488	4 705	18,3	3	11	27,27
19	41	21	China State Construction Engineering Corporation	Chine	Construction	3 417	9 677	2 716	9 134	17 051	121 549	26,4	28	75	37,33
20	24	22	MTN Group Limited	Afrique du Sud	Télécommunications	3 374	4 819	1 308	3 595	2 601	6 063	49,8	6	16	37,50
21	2	26	Asia Food & Properties	Singapour	Alimentation et boissons	3 331	3 537	1 232	1 273	32 295	41 800	89,4	2	4	50,00
22	11	46	Flextronics International Ltd.	Singapour	Matériel électrique et électronique	3 206	5 634	4 674	8 340	80 091	82 000	70,2	92	106	86,79
23	30	17	Companhia Vale do Rio Doce	Bésil	Industries extractives	3 155	11 434	6 513	7 001	224	29 632	40,5	16	55	29,09
24	29	10	YTL Corp. Berhad	Malaisie	Services publics	2 878	6 248	489	1 060	1 518	4 895	41,1	24	115	20,87
25	20	38	Hon Hai Precision Industries	Province chinoise de Taïwan	Matériel électrique et électronique	2 597	6 032	4 038	10 793	78 575	93 109	54,9	25	33	75,76

Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tableau A.1.10 de l'annexe.

Note: Les filiales prises en compte sont les filiales à participation majoritaire.

^a Toutes les données proviennent des rapports annuels des sociétés sauf indication contraire.

^b Classement parmi les 50 premières STN de pays en développement. L'indice de transnationalité (ITN) est la moyenne de trois ratios: le ratio actifs à l'étranger/total des actifs, le ratio chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et le ratio effectifs à l'étranger/effectif total.

^c Classement parmi les 50 premières STN de pays en développement. L'indice d'internationalisation (II) est le résultat de la division du nombre de filiales étrangères par le nombre total de filiales.

Les investissements internationaux dans les services, en particulier les services financiers, ont continué d'augmenter régulièrement, constituant l'essentiel du stock mondial d'IED. En 2004, le secteur tertiaire a représenté 63 % de la valeur totale des fusions-acquisitions internationales, dont un tiers était le fait des services financiers. Pour la première fois, les 50 premières STN financières sont classées dans le *Rapport sur l'investissement dans le monde*. De grandes STN dominent les services financiers mondiaux, du point de vue non seulement du total des actifs, mais aussi du nombre de pays où elles sont présentes. Citigroup (États-Unis) arrive en tête, suivie par UBS (Suisse) et Allianz (Allemagne). Les STN financières originaires de France, d'Allemagne, du Japon, du Royaume-Uni et des États-Unis représentaient 74 % du total des actifs des 50 premières STN financières en 2003.

La faiblesse des taux d'intérêt, la hausse des bénéfices et le redressement des prix des actifs, principalement dans les pays développés, ont contribué à une reprise des fusions-acquisitions, notamment des fusions-acquisitions internationales, dont le montant a bondi de 8 % pour atteindre 381 milliards de dollars. Ces opérations ont joué un rôle important dans la poursuite du processus de restructuration et de consolidation de nombreuses industries, surtout dans les pays développés. La transaction la plus importante effectuée en 2004 a été l'achat d'Abbey National (Royaume-Uni) par Santander Central Hispano (Espagne), dont le montant a été estimé à 16 milliards de dollars. Dans les pays en développement, les fusions-acquisitions internationales ont représenté une part plus modeste de l'IED total, même si les entreprises de ces pays ont réalisé davantage d'opérations de ce type, dont certaines étaient parfois importantes. La hausse des flux d'IED à destination des pays en développement était essentiellement liée à des investissements de création réalisés surtout en Asie. La Chine et l'Inde ont, à elles deux, représenté la moitié environ de tous les nouveaux projets de création (et d'expansion) enregistrés dans les pays en développement en 2004.

Parmi les trois formes principales de financement de l'IED, ce sont les prises de participation qui prédominent au niveau mondial. Au cours des 10 dernières années, elles ont représenté les deux tiers environ du total des flux d'IED. La part des deux autres formes d'IED – prêts intragroupe

et bénéfices réinvestis – s'établissait en moyenne à 23 et 12 % respectivement. Ces deux dernières formes d'investissement ont fortement fluctué, sous l'effet des variations annuelles des rapatriements de bénéfices et de dividendes ou de la nécessité de rembourser les prêts contractés. Il existe des différences notables dans la composition de l'IED entre pays développés et pays en développement; dans ces derniers, les bénéfices réinvestis demeurent plus importants.

L'IED continue de dépasser les autres flux de capitaux privés à destination des pays en développement ainsi que l'aide publique au développement (APD). En 2004, il a représenté plus de la moitié de toutes les ressources destinées aux pays en développement et a été largement supérieur à l'APD. Néanmoins, l'IED est concentré dans une poignée de pays en développement tandis que l'APD demeure la source la plus importante de financement dans de nombreux autres pays en développement. Cela est particulièrement vrai dans la plupart des pays les moins avancés (PMA) même si les flux d'IED ont dépassé l'APD dans certains de ces pays.

Les pays continuent d'adopter de nouvelles dispositions législatives et réglementaires afin de mettre en place un régime plus favorable aux investisseurs. Sur les 271 modifications des dispositions régissant l'IED apportées en 2004, 235 allaient dans le sens de l'ouverture de nouveaux domaines à l'IED et comportaient des mesures de promotion (tableau 5). En outre, plus de 20 pays ont abaissé l'impôt sur les sociétés afin d'attirer davantage d'IED. En Amérique latine et en Afrique, certaines modifications ont néanmoins eu pour but de rendre la réglementation moins favorable à l'investissement étranger, en particulier dans le domaine des ressources naturelles.

Tableau 5. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2004

Indicateur	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nombre de pays ayant modifié le régime d'investissement	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102
Nombre de modifications:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244	271
Plus favorables à l'IED ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220	235
Moins favorables à l'IED ^b	2	–	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36

Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tableau I.14 de l'annexe.

^a Modifications allant dans le sens d'une libéralisation ou visant à améliorer le fonctionnement du marché, et renforcement des mesures incitatives.

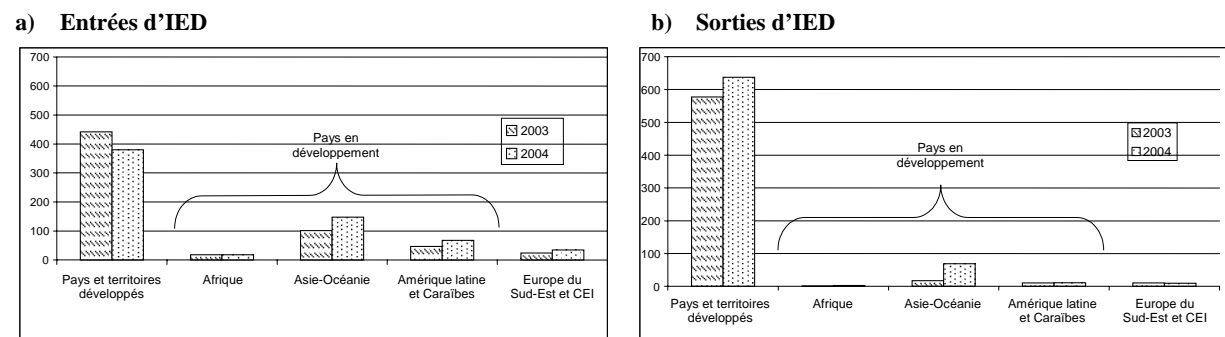
^b Y compris les modifications destinées à renforcer les restrictions et à réduire les mesures incitatives.

Au niveau international, le nombre d'accords bilatéraux d'investissement et de conventions de double imposition conclus en 2004 s'est élevé à 2 392 et à 2 599 respectivement, dont une proportion croissante entre pays en développement. D'autres accords internationaux d'investissement ont aussi été signés aux niveaux régional et mondial; ils peuvent contribuer à une plus grande ouverture à l'IED. Les divers accords internationaux sont en général de plus en plus élaborés et complexes sur le fond et des dispositions relatives à l'investissement sont insérées de manière croissante dans des accords portant sur un éventail plus large de questions. On assiste aussi à une augmentation du nombre de différends entre investisseurs et États, parallèlement à la multiplication des accords internationaux d'investissement.

... la région Asie-Océanie étant à la fois le premier destinataire et la première source d'IED dans le monde en développement.

La reprise des flux mondiaux d'IED a été marquée par des différences notables entre pays et régions (figure 2 et tableau 1). L'Asie-Océanie (voir définition dans l'encadré 1) était à nouveau le premier bénéficiaire des flux d'IED à destination des régions en développement, attirant 148 milliards de dollars, soit 46 milliards de dollars de plus qu'en 2003, ce qui représentait une augmentation record. Les entrées d'IED en Asie de l'Est ont progressé de 46 %, atteignant 105 milliards de dollars, ce qui était dû dans une large mesure à une augmentation notable des flux à destination de Hong Kong (Chine). En Asie du Sud-Est, l'IED a bondi de 48 % pour atteindre 26 milliards de dollars, tandis que l'Asie du Sud, Inde en tête, a reçu 7 milliards de dollars, ce qui correspondait à une hausse de 30 %. Les entrées d'IED en Asie occidentale ont augmenté encore plus fortement, passant de 6,5 milliards à 9,8 milliards de dollars, dont plus de la moitié étaient concentrées en Arabie saoudite, en République arabe syrienne et en Turquie. La Chine est demeurée le premier pays en développement d'accueil avec 61 milliards de dollars d'entrées d'IED.

Figure 2. Entrées et sorties d'IED par région, 2003 et 2004
 (En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, figure II.1.

Encadré 1. Modification des groupements géographiques utilisés dans le Rapport

La Division de statistique de l'Organisation des Nations Unies a procédé à des modifications importantes dans la composition des groupes de pays. L'UE compte désormais 25 membres, dont 10 nouveaux adhérents depuis le 1^{er} mai 2004. Huit pays (Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie) qui faisaient partie de l'Europe centrale et orientale ont été reclassés dans l'UE; Chypre est passée de l'Asie occidentale à l'UE et Malte de la catégorie «autres pays développés» à l'UE. Ces 10 pays figurent désormais parmi les «pays développés». Suite à l'incorporation des huit anciens pays d'Europe centrale et orientale qui ont adhéré à l'UE dans la catégorie des pays développés, les pays d'Europe centrale et orientale restants et les pays anciennement répertoriés dans le groupe de l'Asie centrale (dans les pays en développement) sont désormais classés dans un nouveau groupement comprenant l'Europe du Sud-Est et la Communauté d'États indépendants (CEI). La CEI se compose de toutes les anciennes républiques de l'ex-URSS, à l'exception des États baltes. En outre, les anciens États insulaires en développement du Pacifique, qui étaient classés dans les précédents rapports dans la sous-région du Pacifique de la région Asie-Pacifique, sont désormais regroupés sous l'appellation «Océanie».

Source: CNUCED, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, encadré I.2.

La région Asie-Océanie devient aussi une source importante d'IED. En 2004, ses investissements à l'étranger ont quadruplé pour atteindre 69 milliards de dollars, essentiellement du fait de la croissance spectaculaire de l'IED en provenance de Hong Kong (Chine), mais aussi de l'augmentation des investissements de STN originaires d'autres parties de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est. La plupart de ces investissements revêtent un caractère intrarégional et se font surtout entre l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est. Il reste que les investissements interrégionaux en provenance d'Asie ont également augmenté. Par exemple, un des principaux moteurs de l'IED chinois à l'étranger était la demande croissante de ressources naturelles, ce qui a entraîné la réalisation de grands projets d'investissement en Amérique latine. Les STN indiennes ont également procédé à des investissements considérables dans les ressources naturelles d'autres régions, essentiellement dans les pays africains et la Fédération de Russie. Les investissements asiatiques dans

les pays développés progressent aussi: l'année 2004 en particulier a vu des STN chinoises et indiennes acquérir quelques grandes entreprises des États-Unis et de l'UE, comme en témoigne l'achat par Lenovo (Chine) de la division ordinateurs personnels d'IBM (États-Unis).

La croissance des entrées et des sorties d'IED en Asie-Océanie est favorisée par divers changements d'orientation aux niveaux national et régional. Par exemple, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et la Chine ont signé un accord visant à établir une zone de libre-échange d'ici à 2010 et plusieurs pays asiatiques ont conclu des accords de libre-échange avec les États-Unis.

L'IED s'est redressé en Amérique latine après quatre années de baisse...

Après quatre années consécutives de baisse, les flux d'IED à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes ont connu une reprise notable en 2004, atteignant 68 milliards de dollars – soit une hausse de 44 % par rapport à 2003. La reprise économique enregistrée dans la région, l'accélération de la croissance de l'économie mondiale et la hausse des prix des produits de base y ont contribué. Le Brésil et le Mexique étaient les premiers destinataires, avec des entrées de 18 milliards et 17 milliards de dollars respectivement. Avec le Chili et l'Argentine, ils ont accueilli les deux tiers du total des entrées d'IED dans la région en 2004. Toutefois, l'IED n'a pas augmenté dans tous les pays d'Amérique latine. Il a considérablement baissé en Bolivie et au Venezuela, essentiellement du fait des incertitudes pesant sur la législation relative à la production de pétrole et de gaz. En Équateur, l'achèvement de la construction de l'oléoduc acheminant du pétrole brut a expliqué la diminution des entrées d'IED. Divers pays ont modifié leur législation et leur régime fiscal pour accroître la part de l'État dans les recettes provenant des ressources naturelles non renouvelables. Il est encore trop tôt pour évaluer l'impact de ces modifications sur le volume de l'IED. Des projets importants sont encore en cours d'élaboration et d'autres ont été annoncés en 2004.

La ventilation sectorielle des entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes semble évoluer. Dans plusieurs pays, les ressources naturelles et l'industrie ont devancé les services en 2004. En Argentine,

au Brésil et au Mexique, le secteur manufacturier a attiré davantage d'IED que les services. L'IED dans l'industrie mexicaine des *maquiladoras* a bondi de 26 % suite à la hausse de la demande aux États-Unis après trois années consécutives de baisse. La fin de la plupart des programmes de privatisation, conjuguée aux difficultés financières d'investisseurs étrangers résultant de la récente crise financière et de la stagnation économique qui a suivi dans certains pays, a rendu le secteur des services moins attrayant pour l'IED en Amérique latine. Ce sont les entreprises de ce secteur qui ont le plus souffert de la crise économique: elles ont beaucoup de mal à réduire le montant élevé de leur dette en devises tout en n'ayant pas les moyens (du fait du caractère non échangeable de leurs activités) d'orienter leur production vers l'exportation. Par contre, en Amérique centrale et dans les Caraïbes, la reprise des privatisations a fait des services le secteur qui a reçu la plus grande quantité d'IED. Dans la communauté andine, les prix élevés du pétrole et des minéraux ont permis au secteur primaire de demeurer le principal destinataire des flux d'IED.

... est resté stable en Afrique...

Les flux d'IED à destination de l'Afrique sont restés quasiment stables – 18 milliards de dollars – par rapport à 2003. L'IED dans les ressources naturelles était particulièrement important du fait des prix élevés des minéraux et du pétrole et de la rentabilité accrue des investissements réalisés dans le secteur primaire. La hausse des prix du pétrole, des métaux et des minéraux a incité les STN à maintenir un rythme d'investissement relativement élevé dans de nouveaux projets de prospection ou à accroître la production existante. Plusieurs fusions-acquisitions internationales de grande envergure ont été réalisées dans l'industrie minière l'année dernière. Malgré cette évolution, la part de l'Afrique dans les flux mondiaux d'IED est restée basse, soit 3 %.

L'Angola, la Guinée équatoriale, le Nigéria, le Soudan (tous dotés de ressources naturelles) et l'Égypte ont été les premiers destinataires, accueillant un peu moins de la moitié du total des entrées d'IED en Afrique. Si les entrées d'IED ont augmenté dans les trois derniers pays, elles ont diminué en Afrique du Sud, pays qui accueille lui aussi beaucoup d'investissements. Les PMA d'Afrique ont accueilli des

montants modestes d'IED, soit au total 9 milliards de dollars en 2004. La plupart des investissements réalisés en Afrique provenaient d'Europe – France, Pays-Bas et Royaume-Uni en tête – ainsi que d'Afrique du Sud et des États-Unis. Tous ces pays représentaient plus de la moitié des entrées d'IED dans la région. Les investissements directs à l'étranger de l'Afrique ont plus que doublé en 2004, pour atteindre 2,8 milliards de dollars.

Une nouvelle série de mesures et d'initiatives favorables à l'IED ont été prises aux niveaux national et international pour attirer davantage d'investissements en Afrique. Au niveau national, de nombreuses mesures visaient à libéraliser le cadre juridique et à améliorer les conditions générales d'investissement. Toutefois, l'impuissance à prendre des décisions rapides en matière de politique économique et sociale, laquelle joue un rôle important en vue d'attirer l'IED et de le conserver, et le faible accent mis sur le renforcement des capacités ont entravé l'aptitude de nombreux pays de la région à accueillir l'IED, en particulier dans le secteur manufacturier. Jusqu'à présent, les mesures et initiatives internationales prises en matière d'accès aux marchés en faveur des pays africains (telles que la loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique votée par le Congrès des États-Unis) n'ont dans l'ensemble pas réussi à accroître l'IED. Pour attirer davantage d'IED et en tirer un meilleur parti, les pays africains doivent en général renforcer leurs capacités industrielles et technologiques.

Plusieurs initiatives récentes ont souligné la nécessité de soutenir le développement de l'Afrique au niveau international. Par exemple, la Commission pour l'Afrique (mise en place par le Royaume-Uni) a publié en mars 2005 un rapport dans lequel elle préconisait d'augmenter sensiblement l'aide à l'Afrique, à savoir de 25 milliards de dollars par an d'ici à 2010. Elle a aussi proposé plusieurs mesures qui pourraient aider le continent à attirer davantage d'IED et à en accroître les effets bénéfiques sur le développement. Elle a en particulier appelé les donateurs à doubler les financements destinés à l'infrastructure, à annuler la totalité de la dette extérieure, à appuyer la création d'une facilité d'investissement dans le domaine climatique pour l'Afrique dans le cadre du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique

(NEPAD), et à créer un fonds qui fournirait une assurance aux investisseurs étrangers dans les pays d'Afrique sortant de conflits.

... et a augmenté en Europe du Sud-Est et dans la CEI pour la quatrième année consécutive.

Les entrées d'IED en Europe du Sud-Est et dans la CEI, nouveau groupe de pays établi par l'ONU (encadré 1), ont augmenté pour la quatrième année consécutive en 2004, atteignant un montant record de 35 milliards de dollars. C'était la seule région à avoir échappé aux trois années consécutives de baisse (2001-2003) des flux mondiaux d'IED et les entrées d'IED ont continué d'y enregistrer une forte croissance en 2004 (supérieure à 40 %). L'évolution des entrées d'IED dans les deux sous-régions représentées a été quelque peu différente sous l'effet de divers facteurs. En Europe du Sud-Est, les entrées d'IED n'ont commencé à augmenter qu'en 2003. À la faveur d'opérations de privatisation de grande envergure, elles ont pratiquement triplé pour atteindre 11 milliards de dollars en 2004. Dans la CEI, les entrées d'IED sont passées de 5 milliards de dollars en 2000 à 24 milliards de dollars en 2004, bénéficiant dans une large mesure des prix élevés du pétrole et du gaz naturel. La Fédération de Russie est le premier destinataire de l'IED dans la région.

Par contre, les entrées d'IED dans les pays développés ont poursuivi leur baisse.

Les flux d'IED à destination des pays développés, qui comprennent désormais les 10 nouveaux membres de l'UE (voir encadré 1), ont diminué pour atteindre 380 milliards de dollars en 2004. Cette baisse a été moins forte en 2003, ce qui peut donner à penser que le creux de la vague amorcée en 2001 a été atteint. Elle a concerné de nombreux pays figurant parmi les principaux destinataires de l'IED. Il y a néanmoins eu des exceptions notables: les États-Unis et le Royaume-Uni, où les entrées d'IED ont considérablement augmenté, essentiellement du fait de fusions-acquisitions internationales. Dans le même temps, les investissements des pays développés à l'étranger ont augmenté à nouveau en 2004 pour atteindre 637 milliards de dollars.

Les flux d'IED à destination de l'ensemble de l'UE sont tombés à 216 milliards de dollars, soit leur montant le plus bas depuis 1998. Toutefois, l'évolution a été différente selon les pays, les baisses les plus notables étant enregistrées au Danemark, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suède. La baisse persistante de l'IED dans l'UE était due dans une certaine mesure à des remboursements importants de prêts intragroupe et aux rapatriements de bénéfices dans quelques pays membres. Par contre, les 10 nouveaux pays membres de l'UE ont enregistré une augmentation des entrées d'IED du fait de leur taux de croissance économique élevé, de l'existence de ressources humaines qualifiées à un coût compétitif et d'une réduction des incertitudes entourant le cadre réglementaire de l'IED après leur adhésion à l'UE. Les entrées d'IED au Japon ont bondi de 24 % à 8 milliards de dollars, alors qu'elles ont baissé dans d'autres pays développés (Israël, Norvège, Nouvelle-Zélande et Suisse).

De nouvelles hausses de l'IED sont attendues.

Les perspectives de l'IED au niveau mondial semblent bonnes pour 2005. En 2006, les flux mondiaux sont susceptibles de s'accroître si la croissance économique se consolide et se généralise, si la restructuration des entreprises se confirme, si les bénéfices continuent d'augmenter et si la recherche de nouveaux marchés se poursuit. Comme les entreprises doivent continuer d'améliorer encore leur compétitivité en pénétrant de nouveaux marchés, en réduisant leurs coûts et en ayant accès à des ressources naturelles et à des actifs stratégiques à l'étranger, l'IED devrait fortement s'accroître, en particulier dans les pays en développement. En outre, la hausse des bénéfices des STN devrait stimuler les fusions-acquisitions et donc contribuer aussi à accroître l'IED dans les pays développés.

Les enquêtes que la CNUCED a réalisées auprès de STN, d'experts et d'organismes de promotion de l'investissement corroborent ces prévisions relativement optimistes, à l'instar d'autres enquêtes récentes. Il en ressort que plus de la moitié des STN et des experts et les quatre cinquièmes des organismes de promotion de l'investissement prévoient une croissance à court terme (2005-2006) des flux d'IED; très peu d'entre eux s'attendaient à une baisse dans un avenir proche. La concurrence que se livrent les entreprises, la poursuite de la délocalisation

des services, la libéralisation en cours et la croissance des STN originaires de pays émergents étaient considérés comme des facteurs qui devraient contribuer à accroître l'IED.

Mais il faut aussi être prudent concernant ces prévisions. En effet, le ralentissement de la croissance dans certains pays développés, conjugué à des faiblesses structurelles et à la vulnérabilité du système financier et des entreprises dans certaines régions, continue d'empêcher une forte reprise de l'IED. Les déséquilibres extérieurs persistent dans de nombreux pays et les fortes fluctuations des taux de change, ainsi que les prix élevés des produits de base et leur instabilité, font courir des risques qui peuvent pénaliser les flux mondiaux d'IED.

Les perspectives de l'IED ne sont pas les mêmes pour toutes les régions. Elles sont très favorables en Asie-Océanie compte tenu de l'amélioration de la situation économique, du rôle important de cette région en tant que centre mondial de production, d'un meilleur cadre directeur et d'efforts notables d'intégration économique. Selon les STN, les experts et les organismes de promotion de l'investissement interrogés par la CNUCED, l'évolution de l'IED à destination de cette région est prometteuse. Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes devraient s'accroître en 2005-2006 car les principaux facteurs de leur croissance en 2004 devraient persister. Les perspectives sont aussi positives pour l'Afrique, en partie en raison de la hausse des prix des produits de base et de la richesse du continent en ressources naturelles. Le quart des STN ayant répondu au questionnaire de la CNUCED s'attendait à ce que les entrées d'IED en Afrique augmentent en 2005-2006, ce qui incitait à faire preuve d'un optimisme plus prudent quant à l'évolution de cette région.

Les entrées d'IED en Europe du Sud-Est et dans la CEI devraient s'accroître encore dans un proche avenir. Les salaires compétitifs versés dans ces pays, en particulier en Europe du Sud-Est, pourraient attirer un nombre croissant de projets d'investissement à la recherche d'efficacité ou axés sur l'exportation, tandis que les pays de la CEI riches en ressources naturelles pourraient tirer profit du maintien de prix élevés pour le pétrole et le gaz.

Malgré la baisse enregistrée en 2004, les perspectives d'une reprise des entrées et des sorties d'IED dans les pays développés en 2005 restent favorables; elles sont renforcées par les prévisions d'une croissance économique modérée et d'une forte hausse des bénéfices des entreprises. Déjà, au cours des six premiers mois de 2005, les fusions-acquisitions internationales ont considérablement augmenté dans ces pays. Dans le premier pays d'accueil, les États-Unis, les perspectives en matière d'IED sont bonnes, même si les entrées n'atteindront peut-être pas le montant élevé enregistré en 2004.

INTERNATIONALISATION DE LA R-D ET DÉVELOPPEMENT

Les sociétés transnationales internationalisent la R-D, y compris dans les pays en développement,...

Le *Rapport de 2005* a pour thème principal l'internationalisation des activités de recherche-développement (R-D) des sociétés transnationales. Le phénomène n'est pas nouveau. Les sociétés qui ont étendu leurs activités à l'échelle internationale ont toujours dû adapter la technologie sur place pour pouvoir bien vendre dans les pays d'accueil, ce qui a souvent nécessité une certaine internationalisation de la recherche. En principe, cependant, celle-ci était réservée aux pays d'origine. Or, les choses sont en train de changer. En particulier, les sociétés transnationales ont entrepris pour la première fois de créer ailleurs que dans les pays développés des installations de recherche qui ne sont pas simplement destinées à faciliter l'adaptation aux marchés locaux; elles tendent de plus en plus à mener dans certains pays en développement, certains pays d'Europe du Sud-Est et certains membres de la CEI des activités de recherche qui sont axées sur les marchés mondiaux et font partie intégrante de leur effort général d'innovation.

En voici quelques exemples. Depuis 1993, année où Motorola a créé le premier laboratoire de recherche étranger en Chine, les installations de ce type se sont multipliées dans le pays et on en dénombre aujourd'hui environ 700. En Inde, General Electric – la plus grosse société transnationale du monde – emploie 2 400 personnes dans la recherche sur des produits aussi différents que les moteurs d'avion, les

biens de consommation durables et le matériel médical. Des sociétés pharmaceutiques comme Astra-Zeneca, Eli Lilly, GlaxoSmithKline, Novartis, Pfizer et Sanofi-Aventis mènent toutes des activités de recherche clinique dans ce pays. Quasiment nulle au milieu des années 90, la part de l'Asie de l'Est et du Sud-Est dans la conception de semi-conducteurs atteignait presque 30 % du total mondial en 2002. Certains semi-conducteurs de STMicroelectronics sont conçus à Rabat (Maroc). La filiale brésilienne de General Motors (GM) rivalise avec d'autres filiales de GM aux États-Unis, en Europe et en Asie pour avoir le droit de concevoir et construire de nouveaux véhicules et d'exercer d'autres activités de base pour cette société transnationale. On pourrait citer encore bien d'autres cas de ce genre.

L'internationalisation de la R-D dans les pays en développement est, si l'on peut dire, à la fois prévisible et inattendue. Elle est prévisible pour deux raisons. Premièrement, au fur et à mesure que les sociétés transnationales augmentent leur production dans ces pays, il est logique qu'elles y fassent aussi certaines recherches (à des fins d'adaptation). Deuxièmement, la R-D, comme d'autres services (voir le *Rapport de 2004*), tend à se «fragmenter», certaines activités migrant vers les endroits où elles peuvent être exécutées avec le maximum d'efficacité. D'après une enquête faite en 2004 par la CNUCED et Roland Berger auprès des principales sociétés européennes, tous les services – y compris la recherche – sont aujourd'hui candidats à la délocalisation. D'autre part, l'internationalisation est inattendue en ce sens que la recherche est une activité qui exige des compétences, des connaissances et un appui considérables, conditions qui sont en général réunies uniquement dans les pays développés ayant un solide système national d'innovation. Qui plus est, la R-D est considérée comme la moins «fragmentable» des activités économiques parce qu'elle fait intervenir un savoir qui revêt une importance stratégique pour les sociétés et qu'elle nécessite souvent un échange intensif de connaissances (en grande partie tacite) entre les utilisateurs et les producteurs au sein de groupes bien localisés.

Actuellement, les pays en développement ou en pays en transition qui participent à l'internationalisation de la R-D sont encore peu nombreux. Mais le fait que certains attirent des activités de recherche extrêmement complexes montre qu'il est possible d'acquérir les capacités

nécessaires pour se raccorder aux systèmes mondiaux de recherche des sociétés transnationales. Du point de vue des pays d'accueil, l'internationalisation de la recherche ouvre la voie non seulement au transfert, mais encore à la création de technologies. Cela peut aider certains d'entre eux à renforcer leurs moyens technologiques et leur capacité d'innovation, mais risque aussi de creuser l'écart les séparant de ceux qui n'arrivent pas à s'intégrer dans le réseau mondial d'innovation.

... ce qui a d'importantes conséquences pour l'innovation et le développement.

L'innovation est essentielle pour la croissance économique et le développement. En outre, pour parvenir à un développement économique durable, il ne suffit pas d'«ouvrir la porte» et d'attendre l'arrivée des nouvelles techniques. Il faut aussi que les entreprises nationales s'emploient sans relâche à améliorer leur niveau technologique et que les pouvoirs publics les soutiennent. La technicité croissante de la production fait qu'il est de plus en plus nécessaire de renforcer les capacités technologiques. Une plus grande ouverture aux courants commerciaux et financiers ne dispense nullement d'un effort technologique local. Bien au contraire, la libéralisation et l'ouverture des marchés qui va de pair obligent les entreprises – les grandes comme les petites, et celles des pays développés comme celles des pays en développement – à acquérir les moyens technologiques et la capacité d'innovation requis pour devenir ou rester compétitives.

La R-D n'est qu'une source d'innovation parmi d'autres, mais elle est importante. Elle revêt diverses formes: recherche fondamentale, recherche appliquée et mise au point de produits et de procédés. Si la recherche fondamentale est principalement menée par le secteur public, les deux autres formes sont essentielles pour la compétitivité de nombreuses entreprises. Aux premiers stades de leur activité technologique, les entreprises n'ont pas besoin d'une véritable structure de R-D. Mais au fur et à mesure qu'elles se développent, il devient important de suivre, d'importer et de mettre en œuvre de nouvelles technologies. Le rôle de la R-D structurée augmente quand les entreprises veulent apporter d'importantes améliorations technologiques et innover en ce qui concerne les produits ou les procédés. Pour les technologies complexes

qui évoluent rapidement, la recherche constitue un élément indispensable de l'apprentissage technologique.

Mais l'acquisition de capacités technologiques prend du temps et coûte cher. Dans de nombreuses industries, l'évolution technique et l'utilisation de technologies avancées fondées sur la recherche exigent un niveau de compétence plus élevé et un effort technique plus intense. À cette fin, il faut améliorer l'infrastructure, notamment dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (TIC). Il faut aussi pouvoir compter sur le soutien d'institutions solides, ainsi que sur une législation et un système de gouvernance stables et efficaces. Enfin, il faut avoir accès au fonds international de connaissances et suivre une stratégie permettant d'en faire pleinement profiter les systèmes locaux d'innovation. Les forces cumulées qui creusent l'écart entre les pays dans le domaine de l'innovation confèrent à la politique un rôle de plus en plus important, au niveau tant national qu'international.

Il y a de grandes différences entre les pays pour ce qui est de la capacité d'innover et de mettre à profit l'internationalisation de la R-D. Selon une nouvelle mesure de la capacité nationale d'innovation – l'indice de la capacité d'innovation mis au point par la CNUCED – ces différences semblent s'accroître avec le temps (voir le tableau 6). Les pays développés ont une forte capacité d'innovation, de même que la province chinoise de Taiwan, la République de Corée, Singapour et certains pays d'Europe du Sud-Est et de la CEI. Ont une capacité moyenne les autres pays en transition, la plupart des nouveaux pays industriels riches en ressources et deux pays d'Afrique subsaharienne (l'Afrique du Sud et Maurice). La capacité d'innovation est faible pour la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ainsi que pour plusieurs pays d'Afrique du Nord, d'Asie occidentale et d'Amérique latine. Parmi les pays en développement, ceux d'Asie de l'Est et du Sud-Est sont les plus avancés dans ce domaine; la position de l'Amérique latine et des Caraïbes s'est détériorée et la région a été dépassée par l'Afrique du Nord et l'Asie occidentale.

**Tableau 6. Indice CNUCED de la capacité d'innovation:
moyennes régionales non pondérées**

Région	1995	2001
Pays développés (non compris les nouveaux membres de l'UE)	0,876	0,869
Nouveaux membres de l'UE	0,665	0,707
Europe du Sud-Est et CEI	0,602	0,584
Asie du Sud-Est et de l'Est	0,492	0,518
Asie occidentale et Afrique du Nord	0,348	0,361
Amérique latine et Caraïbes	0,375	0,360
Asie du Sud	0,223	0,215
Afrique subsaharienne	0,157	0,160

Source: CNUCED, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, tableau III.6.

La capacité d'innovation d'un pays influe directement sur son aptitude à attirer les activités de recherche des sociétés transnationales et à en tirer profit. La qualité de la recherche effectuée à l'étranger est fonction des capacités locales du pays d'accueil. Cela vaut aussi pour les externalités qui en résultent, la question étant de savoir dans quelle mesure les entreprises et les institutions locales sont capables d'assimilation et peuvent enrichir leurs connaissances au contact de techniques et de compétences modèles en matière de R-D. L'approfondissement de la recherche au fil des ans et son extension à différentes activités dépendent de l'interaction des sociétés transnationales et des acteurs locaux, interaction qui dépend elle-même du cadre institutionnel et de la politique du pays d'accueil.

Les sociétés transnationales sont le moteur de la R-D mondiale.

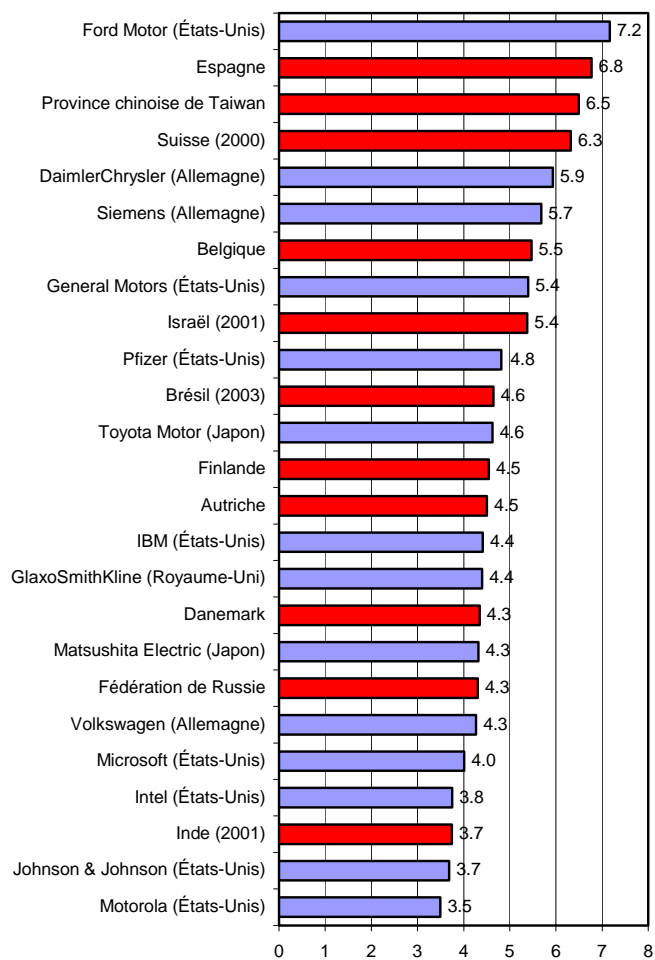
Les dépenses mondiales de R-D ont augmenté rapidement pendant la dernière décennie, pour atteindre quelque 677 milliards de dollars en 2002. Elles sont extrêmement concentrées. Les États-Unis viennent en tête et les 10 pays qui consacrent le plus d'argent à la recherche en financent plus des quatre cinquièmes. Seulement deux pays en développement (la Chine et la République de Corée) font partie des 10 premiers. La part des pays développés est cependant tombée de 97 % en 1991 à 91 % en 2002, tandis que celle des pays en développement d'Asie passait de 2 à 6 %. On constate aussi une augmentation des innovations (à en juger

d'après le nombre de brevets délivrés). Par exemple, entre la période 1991-1993 et la période 2001-2003, la part des demandes de brevets étrangers soumises par les pays en développement, les pays d'Europe du Sud-Est et les membres de la CEI à l'Office des brevets et des marques des États-Unis est passée de 7 à 17 %.

Les sociétés transnationales jouent un rôle moteur dans ce domaine. Selon une estimation prudente, elles sont à l'origine de près de la moitié des dépenses mondiales consacrées à la R-D et d'au moins deux tiers des dépenses de recherche des entreprises (évaluées à 450 milliards de dollars). Les proportions sont beaucoup plus élevées dans certains pays. Certaines grandes sociétés transnationales dépensent même plus pour la recherche que de nombreux pays (voir la figure 3). Six d'entre elles (Ford, Pfizer, DaimlerChrysler, Siemens, Toyota et General Motors) y ont consacré plus de 5 milliards de dollars en 2003. À titre de comparaison, parmi les pays en développement, les dépenses totales de R-D ont avoisiné ou dépassé 5 milliards de dollars uniquement au Brésil, en Chine, dans la République de Corée et dans la province chinoise de Taiwan. Les sociétés qui dépensent le plus pour la recherche sont concentrées dans quelques secteurs, notamment le matériel informatique, l'industrie automobile, l'industrie pharmaceutique et la biotechnologie.

Les activités de recherche des sociétés transnationales s'internationalisent de plus en plus. La tendance se confirme pour tous les pays d'origine, mais les niveaux de départ sont différents. Dans le cas des sociétés des États-Unis, la part des recherches effectuées par leurs filiales étrangères à participation majoritaire dans la R-D totale est passée de 11 % en 1994 à 13 % en 2002. Les sociétés transnationales allemandes ont créé plus de services de recherche à l'étranger dans les années 90 qu'au cours des 50 années précédentes. La part de la recherche à l'étranger dans la R-D totale des sociétés suédoises, qui était de 22 % en 1995, a atteint 43 % en 2003.

**Figure 3. Dépenses de R-D de certaines sociétés transnationales
 et de certains pays, 2002**
 (En milliards de dollars)



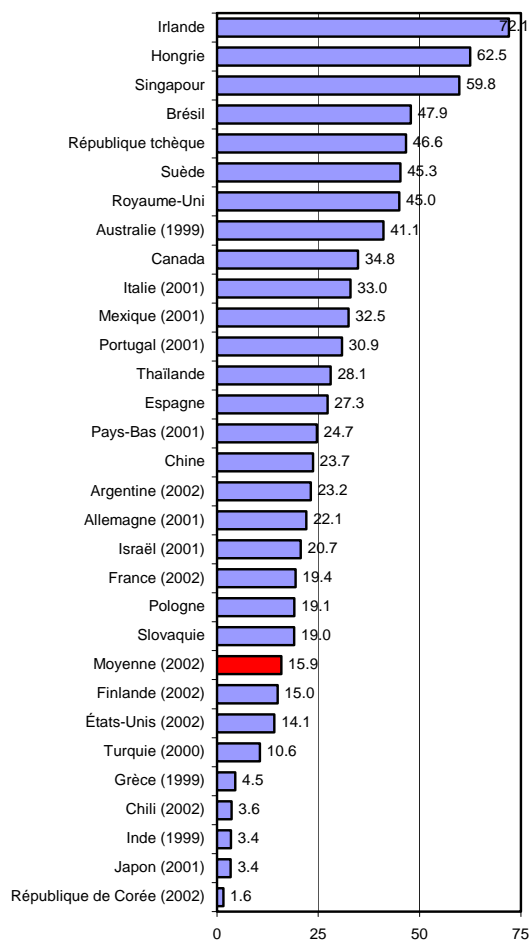
Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, figure IV.1.

Avec l'internationalisation de la R-D, les filiales étrangères jouent un rôle plus important dans les activités de recherche de nombreux pays d'accueil. Entre 1993 et 2002, leurs dépenses de recherche sont passées de 30 à 67 milliards de dollars au total (chiffres estimatifs), et leur part dans la R-D des entreprises à l'échelle mondiale, qui était de 10 % au départ, s'est élevée à 16 %. La progression, relativement modérée dans les pays développés d'accueil, a été très nette dans les pays en développement, où la part des filiales étrangères dans les activités de recherche des entreprises, qui était de 2 % seulement en 1996, a atteint 18 % en 2002. La part des recherches menées par ces filiales varie considérablement d'un pays à l'autre. En 2003, elles entraient pour plus de 50 % dans la R-D des entreprises en Irlande, en Hongrie et à Singapour, et pour environ 40 % en Australie, au Brésil, dans la République tchèque, en Suède et au Royaume-Uni, contre moins de 10 % au Chili, en Grèce, en Inde, au Japon et dans la République de Corée (voir la figure 4). D'autres indicateurs, comme l'augmentation du nombre d'accords de recherche et la multiplication des brevets, confirment l'internationalisation croissante des activités de R-D dans les pays en développement.

Leurs activités de R-D connaissent une progression particulièrement rapide, bien qu'inégale, dans les pays en développement...

La part des pays en développement d'accueil dans les systèmes mondiaux de recherche des sociétés transnationales augmente, mais de façon inégale. Le gros de l'activité de recherche est attiré par quelques pays seulement. Les pays en développement d'Asie en sont les bénéficiaires les plus dynamiques. Si l'on considère les dépenses de R-D des filiales étrangères à participation majoritaire des sociétés transnationales des États-Unis, par exemple, on constate que la part de ces pays a beaucoup progressé, passant de 3 % en 1994 à 10 % en 2002. La hausse a été particulièrement marquée pour la Chine, Singapour, Hong Kong (Chine) et la Malaisie. La part des pays ne faisant pas partie de la triade dans les activités de recherche menées à l'étranger par les sociétés transnationales suédoises a plus que doublé entre 1995 (2,5 %) et 2003 (7 %). Les résultats d'enquête et d'autres données pour l'Allemagne et le Japon confirment que les sociétés transnationales implantent de plus en plus leurs activités de R-D dans des pays en développement et certains pays en transition.

Figure 4. Part des filiales étrangères dans les activités de R-D des entreprises dans certains pays, en 2003 ou pour la dernière année pour laquelle on possède des données (En pourcentage)

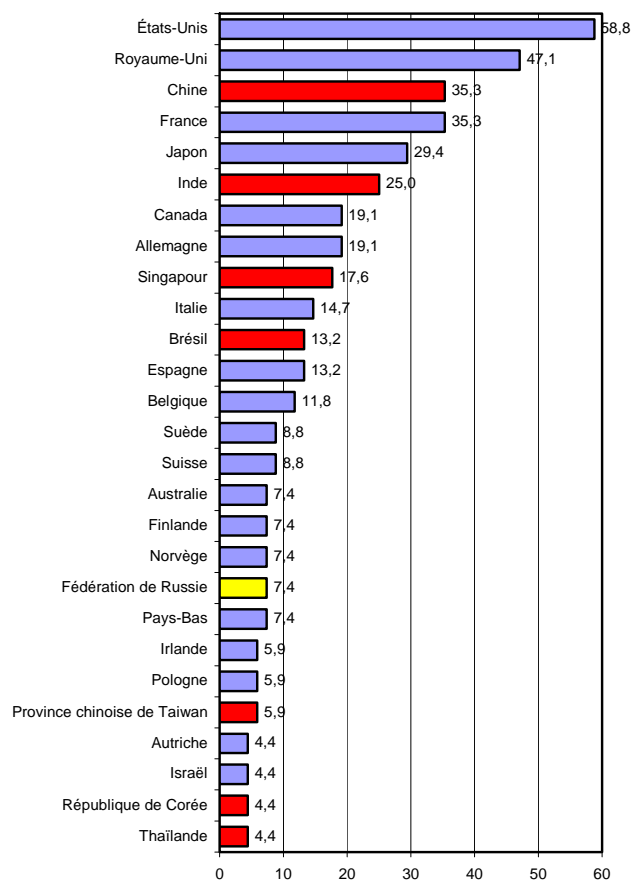


Source: CNUCED, *World Investment Report, 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, figure IV.1.

La statistique officielle souffre en général d'un décalage chronologique et ne rend pas toujours pleinement compte du rythme de l'internationalisation de la R-D. Des données plus récentes sur les projets d'IED indiquent que la délocalisation de la recherche s'accélère. Sur les 1 773 projets d'IED comportant des activités de recherche qui ont été entrepris pendant la période 2002-2004 et sur lesquels on a des données, 1 095 (soit la majorité) ont été exécutés dans des pays en développement ou dans des pays d'Europe du Sud-Est et de la CEI. Les pays en développement d'Asie-Océanie ont attiré à eux seuls près de la moitié du total (861 projets). Une enquête faite par la CNUCED en 2004-2005 auprès des sociétés transnationales qui consacrent le plus d'argent à la recherche a confirmé l'importance croissante des nouveaux lieux d'implantation. Plus de la moitié des sociétés transnationales prises en considération exerçaient déjà des activités de recherche en Chine, en Inde ou à Singapour. Pour ce qui est de l'Europe du Sud-Est et de la CEI, le seul pays accueillant des activités de recherche de quelque importance était la Fédération de Russie (voir la figure 5).

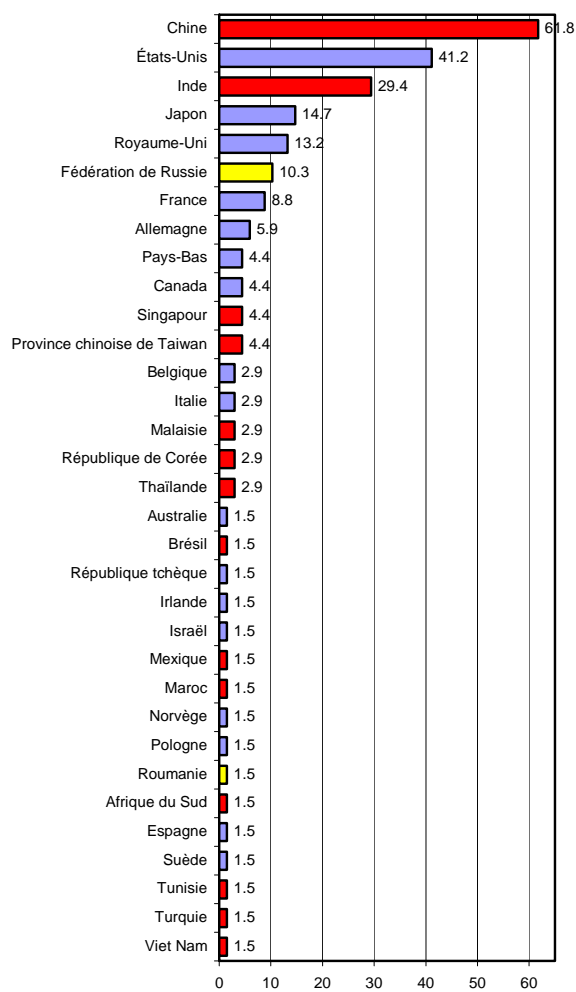
À l'occasion de la même enquête, 69 % des sociétés interrogées ont déclaré que la part de leurs activités de recherche à l'étranger allait augmenter; 2 % seulement prévoyaient une évolution contraire et les 29 % autres comptaient que le degré d'internationalisation resterait inchangé. Le mouvement est particulièrement marqué pour les sociétés basées au Japon et dans la République de Corée qui, jusqu'à une date récente, n'internationalisaient guère leur R-D. Neuf des 10 sociétés japonaises de l'échantillon – contre 61 % des entreprises européennes – ont fait part de leur intention de développer leurs activités de recherche à l'étranger. Une réorientation en faveur de certains pays en développement, certains pays d'Europe du Sud-Est et certains membres de la CEI est également envisagée (voir la figure 6). La Chine est la future destination mentionnée par le plus grand nombre de sociétés ayant répondu à l'enquête; elle est suivie par les États-Unis. L'Inde, nouvelle venue sur la scène de la recherche internationale, se classe en troisième position. Parmi les autres pays en développement qui pourraient attirer de nouvelles activités de recherche, certains participants à l'enquête ont mentionné la République de Corée, Singapour, la province chinoise de Taiwan, la Thaïlande et le Viet Nam. Très peu prévoyaient des implantations en Amérique latine ou en Afrique. La Fédération de Russie figurait aussi parmi les 10 principaux lieux d'implantation envisagés.

Figure 5. Lieux d'implantation actuels des activités de R-D à l'étranger, d'après l'enquête de la CNUCED, 2004
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report, 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, figure IV.8.

Figure 6. Principaux lieux d'implantation envisagés, d'après l'enquête de la CNUCED, 2005-2009
(Pourcentage des réponses)



Source: CNUCED, *World Investment Report, 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, figure IV.11.

L'internationalisation de la R-D se caractérise également par une tendance nouvelle autant que notable: les sociétés transnationales des pays en développement entreprennent elles-mêmes des activités de recherche à l'étranger, qui sont en pleine expansion, car elles ont besoin d'accéder à des techniques de pointe et d'adapter leurs produits aux besoins des principaux marchés d'exportation. Certaines visent l'accès à la base de connaissances des pays développés, tandis que d'autres créent des installations de recherche dans d'autres pays en développement.

... et le type de R-D varie selon les régions.

Les activités de R-D entreprises dans les différents sites varient considérablement selon les régions et les pays. Par exemple, en 2002, les trois quarts de la R-D menée dans les pays en développement d'Asie par les filiales à participation majoritaire d'entreprises des États-Unis portaient sur les ordinateurs et les produits électroniques, alors qu'en Inde plus des trois quarts de leurs dépenses de R-D étaient consacrés aux services (en particulier à la mise au point de logiciels). Au Brésil et au Mexique, les produits chimiques et le matériel de transport représentaient plus de la moitié de toutes les dépenses de R-D de ces filiales.

En outre, les STN entreprennent différents types de R-D à l'étranger. Leurs filiales peuvent se livrer à des activités de *R-D adaptative*, allant du soutien élémentaire de la production à la modification et à la modernisation des techniques importées, ou de *R-D novatrice*, laquelle implique la mise au point de nouveaux produits ou processus pour les marchés locaux, régionaux ou (par la suite) mondiaux. Des groupes de *veille technologique* sont mis en place pour suivre les progrès technologiques sur les marchés étrangers et tirer des enseignements des principaux innovateurs et clients.

S'il est difficile de quantifier les types de R-D, on constate néanmoins que, parmi les régions en développement, l'Asie joue un rôle prépondérant dans l'innovation destinée aux marchés internationaux. Les activités de R-D entreprises dans certains pays asiatiques comme la Chine, l'Inde, la République de Corée et la province chinoise de Taiwan occupent une place de plus en plus importante au sein des réseaux mondiaux des STN. À titre d'exemple, on peut citer le Toyota Technical

Center Asia Pacific en Thaïlande, le réseau de R-D de Motorola en Chine et le sixième centre mondial de recherche de Microsoft à Bangalore (Inde). Certaines activités menées dans ces sites sont à la pointe de l'innovation. Le secteur des semi-conducteurs en est une illustration: il a été l'un des premiers à transférer la production dans les pays en développement et à délocaliser les activités de conception avancée dans certains pays en développement d'Asie. Ces activités sont exécutées soit par des filiales étrangères soit par des entreprises locales. Quelques entreprises de République de Corée et de la province chinoise de Taiwan et, dans une moindre mesure, de Chine et d'Inde, par exemple, sont désormais à l'avant-garde technologique des travaux de conception.

Jusqu'à présent, les STN ont implanté peu d'activités de R-D en Amérique latine et dans les Caraïbes. Une part relativement faible de l'IED y est consacrée à des activités à forte intensité de R-D qui consistent, la plupart du temps, à adapter la technologie ou les produits aux marchés locaux – ce que l'on appelle la «tropicalisation» en Amérique latine. Des exceptions importantes existent au Brésil et au Mexique en particulier. En Afrique, la proportion de l'IED consacrée à la R-D est généralement très faible; à l'exception de pays comme le Maroc et, surtout, l'Afrique du Sud, les STN n'y ont pratiquement pas implanté d'activités de R-D. Cela s'explique en partie par la faiblesse des capacités nationales de R-D et, dans de nombreux cas, par l'absence de mécanismes institutionnels offrant des incitations suffisantes aux investisseurs pour qu'ils consacrent des ressources à la R-D.

Dans certains nouveaux membres de l'UE, les filiales étrangères sont devenues des acteurs importants de la R-D. En République tchèque, en Hongrie et en Pologne, leurs activités de R-D portent souvent sur le secteur manufacturier, surtout l'automobile et l'électronique. Certaines d'entre elles se consacrent aussi à l'innovation pour les marchés régionaux et mondiaux.

Ce processus est alimenté par de nouveaux facteurs négatifs et positifs et facilité par des technologies habilitantes et des politiques favorables...

La nécessité d'adapter les produits et les procédés aux principaux pays d'accueil a toujours constitué pour les STN un motif important d'internationaliser la R-D. L'exploitation de centres de savoir à l'étranger

pour y découvrir de nouvelles techniques, embaucher le personnel le plus compétent et suivre les activités des concurrents est un phénomène qui a été bien étudié. Toutefois, l'expansion récente des activités de R-D des STN dans certains pays en développement a aussi pour objet de réduire les coûts et d'avoir accès à un réservoir croissant de main-d'œuvre qualifiée. Elle peut être considérée comme la suite logique de la mondialisation des réseaux de production des STN. Elle s'apparente aussi à la restructuration internationale du secteur manufacturier axé sur l'exportation et des services utilisant les TIC, par laquelle les STN s'efforcent d'améliorer leur compétitivité en exploitant les atouts de différents sites.

L'internationalisation de la R-D en dehors des pays de la triade est le résultat de l'interaction complexe de facteurs négatifs et positifs. Du côté des facteurs négatifs, l'intensification de la concurrence, la hausse des coûts de R-D dans les pays développés et la pénurie d'ingénieurs et de scientifiques ainsi que la complexité croissante de la R-D rendent plus nécessaires la spécialisation et l'internationalisation des activités de R-D. Du côté des facteurs positifs, la disponibilité croissante d'ingénieurs et de scientifiques à des coûts compétitifs, la mondialisation des processus de fabrication ainsi que l'existence de marchés importants et porteurs dans certains pays en développement renforcent l'attrait de nouveaux sites.

L'élargissement du réservoir de compétences dans certains pays en développement et pays d'Europe du Sud-Est et de la CEI est très important dans ce contexte – notamment dans les activités scientifiques – surtout pour les entreprises qui ont du mal à trouver du personnel qualifié en nombre suffisant dans leur pays d'origine. Au cours des dernières années, les inscriptions dans les établissements d'enseignement supérieur des pays en développement et des pays en transition ont augmenté de manière spectaculaire. En 2000-2001, la Chine, l'Inde et la Fédération de Russie possédaient, à elles trois, près d'un tiers des étudiants de l'enseignement technique supérieur au niveau mondial. En outre, de plus en plus de scientifiques et d'ingénieurs restent ou retournent en Chine et en Inde afin de mener des activités de R-D pour le compte de filiales étrangères ou d'entreprises locales, ou fondent leur propre entreprise. À Bangalore, par exemple, quelque 35 000 Indiens non résidents sont récemment rentrés après avoir suivi une formation et

travaillé aux États-Unis. Compte tenu de l'importance croissante des ressources humaines, les pays développés et les pays en développement adoptent de nouvelles mesures pour attirer des compétences étrangères.

L'internationalisation de la R-D est aussi favorisée par les progrès des TIC et par la diminution de leur coût, par de nouvelles méthodes de recherche qui permettent de «fragmenter» davantage la R-D et par une meilleure information sur les capacités de recherche existant dans le monde. Par ailleurs, l'amélioration générale des conditions d'investissement dans les pays d'accueil a contribué à l'instauration d'un cadre plus propice. Des mesures importantes ont été prises récemment, par exemple pour protéger les droits de propriété intellectuelle, réformer les activités publiques de recherche, développer l'infrastructure et cibler la promotion de l'investissement plus particulièrement sur l'IED et les incitations dans le domaine de la R-D.

Il existe des raisons fondamentales pour que la tendance actuelle à l'internationalisation de la R-D se poursuive. Premièrement, la concurrence devrait rester vive, obligeant les entreprises à innover davantage. Deuxièmement, pour que les activités de R-D soient plus souples en raison de la rapidité des progrès technologiques, il faut disposer d'un grand nombre de chercheurs aux spécialisations diverses et donc implanter des activités dans les sites où de tels réservoirs de main-d'œuvre existent. Troisièmement, le vieillissement de la population de nombreux pays développés risque d'entraîner une pénurie de personnel spécialisé, poussant les STN à trouver de nouvelles compétences ailleurs. Quatrièmement, par le biais d'un processus d'apprentissage cumulatif associant les entreprises et les institutions locales, les pays en développement qui participent à l'internationalisation de la R-D augmenteront progressivement leurs propres capacités d'accroître les activités de R-D. Toutefois, actuellement, seuls quelques pays en développement, Chine et Inde en tête, et quelques pays d'Europe du Sud-Est et de la CEI peuvent remplir les conditions requises pour y prendre part.

... et a des incidences importantes à la fois sur les pays d'accueil et sur les pays d'origine.

La création de connaissances est un moteur de la croissance économique, mais aucun pays ne peut produire à lui seul le savoir nécessaire au maintien de sa compétitivité et à une croissance soutenue. Les pays sont donc soucieux de participer à des réseaux internationaux d'innovation. Les entrées et les sorties d'IED dans le domaine de la R-D sont deux moyens d'y parvenir. L'internationalisation de la R-D donne de nouvelles possibilités aux pays en développement d'avoir accès à la technologie, de développer des produits et des services à forte valeur ajoutée, de mettre en valeur de nouvelles compétences et de favoriser la mise en place d'une culture d'innovation grâce aux retombées sur les entreprises et institutions locales. L'IED dans la R-D peut aider les pays à renforcer leur système d'innovation et à moderniser leur industrie et leur technologie, leur permettant de s'acquitter de fonctions plus exigeantes, d'utiliser du matériel plus perfectionné et de fabriquer des produits plus complexes.

Toutefois, ces avantages ne se concrétisent pas automatiquement et des effets non désirés peuvent aussi se produire. Les principales préoccupations des pays d'accueil portent sur le risque d'une réduction des activités de R-D lorsque l'IED se caractérise par la prise de contrôle de sociétés locales, par une indemnisation arbitraire des entreprises et institutions locales collaborant avec les STN dans le domaine de la R-D, par l'éviction des entreprises locales du marché des chercheurs, par une course à l'abîme pour attirer l'IED dans la R-D et par le comportement immoral des STN. Il peut aussi y avoir des tensions entre ces sociétés et les gouvernements des pays d'accueil, les premières s'efforçant de conserver leurs connaissances exclusives alors que les seconds souhaitent que les retombées soient aussi nombreuses que possible.

Un facteur important de la contribution de la R-D au développement du pays d'accueil est la capacité d'absorption de l'économie. En effet, les entreprises et les institutions spécialisées locales doivent posséder des capacités technologiques non seulement pour attirer la R-D, mais aussi pour tirer parti de ses retombées. D'autres déterminants sont le type de R-D mené et le fait que cette activité soit liée ou non à la production.

Des effets positifs sont d'autant plus susceptibles de se produire que les STN ont des relations avec les entreprises et avec les institutions de R-D du pays en développement d'accueil et que le système d'innovation national de ce dernier est perfectionné.

L'internationalisation de la R-D a aussi des incidences sur les pays d'origine – aussi bien développés qu'en développement. Elle peut aider les STN d'un pays à améliorer leur compétitivité en ayant accès à des actifs stratégiques et à de nouvelles technologies, en acquérant des connaissances particulières à un prix compétitif, en accentuant la spécialisation de la R-D, en réduisant leurs coûts, en gagnant en souplesse et en augmentant leurs parts de marché. L'amélioration de la compétitivité des STN se répercute souvent sur les pays d'origine. Les activités de R-D menées à l'étranger peuvent ouvrir des perspectives à ces pays et avoir des retombées positives sur les entreprises locales et l'économie en général.

Toutefois, l'essor transnational de la R-D peut susciter des craintes dans les pays d'origine, surtout concernant le risque d'affaiblissement et de perte d'emplois. Ces inquiétudes sont les mêmes que celles qui s'expriment dans le débat général sur la délocalisation des services. Cette tendance est si récente que toute évaluation est sujette à caution. Il semble néanmoins que l'adoption de mesures visant à freiner l'expansion de la R-D à l'étranger ne réponde pas de manière efficace à ces préoccupations car elle risquerait d'affaiblir la compétitivité des entreprises du pays. Pour que le processus d'internationalisation profite aussi bien aux pays d'accueil qu'aux pays d'origine, il est essentiel d'adopter des politiques qui visent à accroître les capacités d'innovation et à améliorer le fonctionnement du système national d'innovation.

Des mesures appropriées doivent être prises au niveau national...

Les entreprises sont les principaux acteurs de l'innovation. Toutefois, l'innovation et l'apprentissage ne se font pas en vase clos, mais en relation avec les concurrents, les fournisseurs et les clients, avec les établissements publics de recherche, les universités et d'autres organes produisant des connaissances comme les établissements de normalisation et de métrologie. Ces interactions sont, à leur tour, façonnées par le cadre

institutionnel existant. Ce réseau complexe dans lequel l'innovation se produit est généralement appelé «système national d'innovation». Les interventions des pouvoirs publics peuvent le renforcer.

Pour attirer l'IED dans la R-D, en concrétiser les avantages potentiels et en réduire le coût éventuel, un certain nombre de questions d'ordre politique et institutionnel doivent être abordées. Il faut commencer par mettre en place un cadre institutionnel qui favorise l'innovation. Une attention particulière mérite d'être accordée aux politiques menées dans quatre domaines: les ressources humaines, les capacités publiques de recherche, la protection des droits de propriété intellectuelle et la concurrence. Pour garantir l'existence d'un réservoir suffisant de ressources humaines dotées de compétences idoines, il faut adopter une politique de l'éducation – sans oublier l'enseignement supérieur – et des mesures visant à attirer les compétences étrangères. Pour que la R-D publique contribue pleinement au système national d'innovation, il est essentiel qu'elle soit associée à la R-D des entreprises et que les établissements publics de recherche favorisent l'essaimage de nouvelles sociétés. L'attrait d'un site peut s'accroître si le régime de protection des droits de propriété intellectuelle est plus efficace, mais l'existence d'un bon régime de protection n'est pas forcément une condition préalable à l'investissement des STN dans la R-D. La difficulté est de mettre en place un système qui encourage l'innovation et aide à tirer un plus grand parti de cette activité, notamment en présence de STN. Par ailleurs, pour concilier les intérêts des producteurs et des consommateurs, la protection des droits de propriété intellectuelle doit s'accompagner de politiques de concurrence appropriées.

Les efforts déployés dans ces domaines doivent tenir compte des avantages comparatifs et des spécialisations technologiques de chaque pays ainsi que de la voie que ce pays envisage de suivre en matière de développement. La politique relative à l'IED est aussi essentielle pour promouvoir les formes d'investissement et les incidences souhaitées. Entre autres mesures sélectives, on peut s'efforcer de cibler l'investissement, de fixer des obligations de résultats et de mettre en place des mesures d'incitation tout en créant des parcs scientifiques et technologiques.

Les organismes de promotion de l'investissement peuvent jouer un rôle important dans la stratégie suivie par un pays pour tirer parti de l'internationalisation de la R-D des STN. Ils peuvent remplir deux fonctions primordiales. La première consiste à informer des possibilités d'investissement et à proposer des destinations, par exemple par le biais d'une promotion ciblée reposant sur une évaluation attentive des atouts et des faiblesses des sites et sur une bonne compréhension des déterminants géostratégiques. Si un site risque de ne pas pouvoir offrir les conditions nécessaires pour attirer l'IED des STN, il vaut mieux que l'organisme de promotion de l'investissement concerné se concentre sur sa fonction de promotion des politiques. Celui-ci peut attirer l'attention d'autres organismes publics compétents sur les aspects qui sont importants pour qu'un site soit mieux à même de tirer parti de la R-D des STN.

Il ressort d'une enquête mondiale que la CNUCED a menée auprès d'organismes de promotion de l'investissement que la majorité de ceux qui ont répondu ciblaient déjà l'IED dans la R-D. Une grande majorité des organismes des pays développés font la promotion de l'IED dans les activités de R-D (79 %) et 46 % de ceux des pays en développement font de même. Le pourcentage le plus élevé (94 %) a été atteint en Asie-Océanie. En Afrique, une majorité de ces organismes font la promotion de l'IED dans la R-D et seulement 11 % de ceux d'Amérique latine et des Caraïbes.

Enfin, les pouvoirs publics doivent s'attacher à adopter des mesures plus ciblées visant à stimuler les capacités des entreprises locales, notamment en privilégiant des secteurs particuliers ainsi que les petites et moyennes entreprises.

Les divers objectifs des politiques adoptées en matière d'éducation, de science et de technologie, de concurrence et d'investissement doivent être synergiques. Qu'un pays s'efforce de participer aux réseaux mondiaux en favorisant les entrées d'IED, les sorties d'IED, l'acquisition de licences, l'immigration de personnel compétent ou par tout autre moyen, les politiques mises en place doivent être cohérentes avec les efforts plus larges déployés pour renforcer le système national d'innovation, ce qui accroît d'autant les chances d'attirer la R-D des STN et de tirer parti des retombées bénéfiques de ces activités. En substance,

les politiques poursuivies doivent s'intégrer dans une vaste stratégie visant à promouvoir la compétitivité et le développement.

En effet, l'importance de la cohérence des politiques est peut-être l'un des enseignements les plus frappants tiré de l'expérience des pays en développement qui occupent désormais une place plus grande dans les réseaux de connaissances des STN. Dans la plupart de ces pays, le point de départ a été la conception d'une stratégie à long terme pour faire évoluer l'économie vers des activités à plus forte valeur ajoutée et fondées sur les connaissances. Le succès de certains pays asiatiques est tout sauf une coïncidence: il est le résultat de politiques gouvernementales cohérentes et ciblées visant à renforcer le cadre général de l'innovation et l'afflux de connaissances. Dans une certaine mesure (et à des degrés variables), les pouvoirs publics se sont efforcés d'attirer des techniques, du savoir-faire, du personnel et des capitaux de l'étranger. Ils ont procédé à des investissements stratégiques dans les ressources humaines, généralement en privilégiant la formation de scientifiques et d'ingénieurs, ont investi dans le développement des infrastructures de R-D (parcs scientifiques, laboratoires publics de R-D, pépinières d'entreprises, etc.), ont eu recours à des obligations de résultats et à des mesures d'incitation dans le cadre de leur stratégie globale visant à attirer l'IED dans des activités ciblées, et ont poursuivi des stratégies de protection des droits de propriété intellectuelle.

Il serait irréaliste de s'attendre à ce que les STN implantent à court terme des activités de R-D de premier plan dans de nombreux pays en développement dont l'indice de capacité d'innovation mis au point par la CNUCED est très faible. Toutefois, cela ne justifie pas l'inaction. Au contraire, ces pays devraient étudier comment lancer un processus de modernisation économique et technologique. La création de capacités d'innovation est une tâche à long terme qui est conditionnée par la voie choisie. Dans les pays où ce processus est tardif, il est essentiel de créer, dans un premier temps, une dynamique de renforcement du système national d'innovation.

Dans les pays d'origine, l'évolution actuelle accentue la nécessité d'avoir davantage recours à la création, à la diffusion et à l'exploitation de connaissances scientifiques et technologiques comme moyen de

promouvoir la croissance et la productivité. Plutôt que de considérer l'internationalisation de la R-D comme un danger, les pays d'origine devraient saisir les chances qu'elle représente. Il importe d'étudier de nouvelles formes de collaboration avec les nouveaux sites de R-D (par exemple par le biais de programmes conjoints de recherche et par l'évaluation approfondie des avantages et des coûts de la sous-traitance et des investissements directs à l'étranger dans la R-D). Les pays devraient aussi s'efforcer de remédier aux goulets d'étranglement et à «l'inertie systémique» de leur système national d'innovation pour être mieux à même de tirer parti de l'internationalisation de la R-D. Ils peuvent aussi ressentir le besoin de se spécialiser davantage dans des domaines où ils détiennent un avantage concurrentiel en vue de renforcer les centres mondiaux d'excellence existants et d'en créer de nouveaux.

... en tenant compte de l'évolution internationale.

Les politiques nationales doivent aussi tenir compte de l'évolution des accords internationaux d'investissement à divers niveaux. De nombreux accords internationaux font une place particulière à l'investissement dans les activités de R-D. Les questions essentielles portent sur l'entrée et la présence de l'IED dans la R-D, le traitement réservé aux obligations de résultats dans le domaine de la R-D (restriction ou autorisation explicite), les incitations à l'investissement dans les activités de R-D et le mouvement du personnel essentiel.

En général, les accords internationaux d'investissement attestent l'importance des mesures qui s'efforcent de faciliter l'IED dans la R-D. Si la plupart des pays accueillent favorablement l'IED dans ce domaine, de nombreux gouvernements n'autorisent pas des sociétés étrangères à tirer parti de certaines formes de R-D publique. De nombreux accords bilatéraux stipulent aussi expressément que les gouvernements sont libres d'appliquer des restrictions en matière de R-D comme condition pour bénéficier d'un traitement préférentiel (par exemple de mesures d'incitation). Un petit nombre d'accords interdisent le recours à des obligations de résultats obligatoires dans le domaine de la R-D.

La plupart des accords internationaux d'investissement ne contiennent pas de disposition protégeant expressément l'IED dans la R-D car ils protègent l'IED en général. Des dispositions connexes portent sur la définition de l'investissement, le libre rapatriement du produit des activités de R-D et l'application du traitement national et de la clause de la nation la plus favorisée aux investisseurs étrangers.

La protection des droits de propriété intellectuelle au niveau national et les normes minimales établies par les accords internationaux revêtent une importance particulière pour l'IED dans la R-D. L'instrument le plus important dans ce domaine est l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Certains accords récents conclus aux niveaux bilatéral et régional vont au-delà des normes minimales fixées dans l'Accord sur les ADPIC. La protection des droits de propriété intellectuelle consacrés dans ces accords vise à encourager le développement de connaissances exclusives, mais, dans le même temps, réduit la marge d'action des États dans un domaine intéressant directement les activités de R-D. Il est donc important que les pays en développement comprennent et utilisent les flexibilités prévues dans l'Accord sur les ADPIC. Ils ont aussi manifestement besoin d'une assistance supplémentaire pour faciliter la protection des droits de propriété intellectuelle selon des modalités favorables au développement.

Certains accords internationaux d'investissement encouragent aussi les pays d'origine à soutenir le renforcement du système national d'innovation des pays en développement en favorisant les investissements extérieurs liés à la R-D dans les pays en développement. En outre, les accords internationaux de coopération dans les domaines de la science, de la technologie et de l'innovation contribuent à créer un cadre favorable à l'internationalisation de la R-D en facilitant la circulation de l'information, la formation d'alliances, la mise en commun de ressources financières, l'amélioration de l'accès aux compétences technologiques, l'intermédiation et la constitution de partenariats entre le secteur privé et le secteur public.

Il est toutefois possible d'accroître la coopération pour améliorer l'élaboration des politiques et les systèmes d'innovation dans les pays en développement. Un domaine essentiel est la mise en valeur des ressources humaines. La communauté internationale pourrait y jouer un rôle plus actif, par exemple en contribuant au renforcement de l'infrastructure éducative locale et en offrant à des étudiants de pays en développement la possibilité de recevoir un enseignement dans les pays développés. Les pays d'origine pourraient contribuer à l'amélioration du cadre institutionnel de l'innovation dans les pays en développement en les aidant à adopter des normes techniques et des systèmes de certification grâce à du matériel d'essai pour la normalisation et l'évaluation de la qualité. Des mesures analogues pourraient être prises concernant l'application des systèmes de protection des droits de propriété intellectuelle et par le biais de la collaboration en matière de R-D entre institutions de pays développés et de pays en développement.

Les mesures adoptées au niveau international ont des incidences directes sur la capacité des pays en développement d'élaborer leur propre politique en matière de R-D et de créer les conditions leur permettant de tirer parti de l'internationalisation de la R-D des STN.

Le Secrétaire général de la CNUCED
(*Signé*) Supachai **Panitchpakdi**

Genève, septembre 2005

ANNEXE

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

Table of contents

Preface
Acknowledgements
Overview

PART ONE END OF THE DOWNTURN

CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: FDI FLOWS RESUME GROWTH

A. Signs of recovery

1. Overall analysis
 - a. FDI inflows and outflows
 - b. Modes of FDI entry
 - c. Components of FDI flows
 - d. Factors contributing to the recovery
 - e. The importance of TNC activities in the world economy
2. The largest TNCs
 - a. The world's top 100 TNCs
 - b. The top 50 TNCs from developing countries
 - c. Transnationality of the top TNCs
 - d. The top 10 TNCs from South-East Europe and the CIS
 - e. The world's top 50 financial TNCs
3. FDI performance and potential

B. Policy development

1. National policy changes
2. International investment agreements
 - a. Bilateral investment treaties
 - b. Double taxation treaties
 - c. Other international agreements
 - d. International investment disputes

C. Prospects: further FDI growth expected

**CHAPTER II. REGIONAL TRENDS: DEVELOPING REGIONS
LEAD RISE IN FDI**

Introduction

A. Developing countries

1. Africa: FDI inflows remain buoyant, sustained by investments in primary production
 - a. Trends: FDI continues to flow, mostly to natural resources
 - b. Policy developments: efforts to stabilize the environment for FDI inflows
 - c. Prospects: cautiously positive
2. Asia and Oceania: inflows at a record high
 - a. Trends: strong growth in FDI flows
 - b. Policy developments: favourable measures continue
 - c. Prospects: increasingly bright
3. Latin America and the Caribbean: FDI inflows rebound
 - a. Trends: a resurgence of FDI inflows in many countries
 - b. Policy developments: some changes in the area of natural resources
 - c. Prospects: growing opportunities

B. South-East Europe and CIS: FDI rises for the fourth year in a row

1. Trends: FDI inflows sharply up
2. Policy developments: diversity in policy approaches
3. Prospects: continuing growth

C. Developed countries: uneven performance

1. Trends and developments: a turnaround in many countries
2. Policy developments: diverging tendencies
3. Prospects: positive overall

PART TWO
R&D INTERNATIONALIZATION AND DEVELOPMENT

INTRODUCTION

CHAPTER III. INNOVATION, R&D AND DEVELOPMENT

A. Innovation matters for all countries

B. Global R&D trends

1. R&D is geographically concentrated
2. R&D by industry
3. Capability needs and benefits differ across activities

C. The innovation capability gap

1. Measuring innovation capabilities
2. The UNCTAD Innovation Capability Index

D. Conclusion

CHAPTER IV. R&D BY TNCs AND DEVELOPING COUNTRIES

A. TNCs are dominant R&D players

B. R&D by TNCs is internationalizing

1. A growing share of TNCs' R&D is performed abroad
2. The growing role of foreign affiliates in host-country R&D
3. Growing use of strategic alliances

C. The emergence of developing economies as locations for TNCs' R&D

1. TNCs are expanding R&D to developing locations
2. Foreign affiliates in patenting by developing economies

D. Features of R&D undertaken in developing, South-East European and CIS markets

1. Industry composition of R&D by TNCs in developing countries
2. Types of R&D
 - a. Asia and Oceania: dynamic trends
 - b. Latin America and the Caribbean: limited R&D but with potential
 - c. Africa: generally marginal in R&D by TNCs
 - d. A comparison with economies in transition

E. Developing-country TNCs are also expanding R&D abroad

F. Prospects

CHAPTER V: DRIVERS AND DETERMINANTS

A. What drives the internationalization of R&D?

B. Host-country determinants of R&D location

C. How to internationalize R&D

1. R&D outsourcing is growing
2. Greenfield versus acquisition

Annex to Chapter V. The rise of chip design in Asia: a case study

1. Pull factors
2. Policy factors
3. Push factors
 - a. Changes in design methodology and organization
 - b. More outsourcing and multiple design interfaces
 - c. Changing skill requirements
4. Enabling factors

CHAPTER VI: DEVELOPMENT IMPLICATIONS**A. New development opportunities in the making****B. Implications for host countries**

1. Effects on the structure and performance of an NIS
2. Human resource implications
3. Knowledge spillovers from R&D by TNCs
4. Contributions to industrial upgrading
5. Potential concerns related to R&D internationalization

C. Implications for home countries

1. Improved overall R&D efficiency
2. Reverse technology transfer implications
3. Market expansion implications
4. Home country concerns

D. Conclusions**CHAPTER VII: THE ROLE OF NATIONAL POLICIES****A. Coherent policies and institutions make a difference****B. Strengthening the institutional framework for innovation**

1. Fostering human resources
 - a. Development of skilled human resources
 - b. Importing human resources
2. The role of research capabilities in the public sector
3. Policies related to intellectual property
4. Competition policy and innovation

C. Promotion of R&D-related FDI

1. The role of investment promotion agencies
2. Performance requirements
3. The use of R&D incentives is expanding
4. Using science parks as attractors

D. Industry-specific policies to enhance the benefits of FDI in R&D

E. The role of home countries

F. Concluding remarks

CHAPTER VIII: THE INTERNATIONAL FRAMEWORK

A. International investment agreements

1. Entry and establishment
2. Performance requirements
3. Incentives
4. Key personnel
5. General protection of FDI in R&D
6. Home-country measures and corporate social responsibility

B. International rules relating to IPRs

C. International cooperation in R&D

REFERENCES

SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TNCs AND FDI

QUESTIONNAIRE

Liste des *World Investment Reports*

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (New York and Geneva, 2002). 350 pages. Sales No. E.02.II.D.4.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D.10.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No. E.94.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS

Les publications sont en vente dans les agences dépositaires des publications des Nations Unies du monde entier. Il est également possible de se les procurer en s'adressant à:

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
DC2-853

United Nations Secretariat
New York, N.Y. 100 17
États-Unis d'Amérique
Tél.: ++1 212 963 8302 ou 1 800 253 9646
Fax: ++1 212 963 3489
E-mail: publications@un.org

ou Publications des Nations Unies
Section des Ventes
Bureau C. 113-1
Office des Nations Unies à Genève
Palais des Nations
CH-1211 Genève 10
Suisse
Tél.: ++41 22 917 2612
Fax: ++41 22 917 0027
E-mail: unpubli@unog.ch

INTERNET: www.un.org/Pubs/sales.htm

Pour de plus amples informations sur les activités relatives à l'investissement étranger direct et aux sociétés transnationales, veuillez vous adresser à:

Khalil Hamdani
Administrateur chargé de la Division de l'investissement,
de la technologie et du développement des entreprises
Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
Palais des Nations, Bureau E-10052
CH-1211 Genève 10 Suisse
Téléphone: ++41 22 907 4533
Télécopieur: ++41 22 907 0498
E-mail: khalil.hamdani@unctad.org
INTERNET: www.unctad.org/en/subsites/dite

QUESTIONNAIRE

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

Soucieuse d'améliorer la qualité et l'utilité de ses travaux, la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED souhaiterait recueillir les opinions des lecteurs de la présente publication et d'autres ouvrages. Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir remplir le questionnaire ci-après, puis de le renvoyer à l'adresse suivante:

Enquête de lectorat
Division de l'investissement, de la technologie et
du développement des entreprises de la CNUCED
Palais des Nations
Bureau E-10054
CH-1211 Genève 10
Suisse
Télécopieur: 41-22 907 0498

Le questionnaire à remplir est
également disponible à l'adresse
suivante: www.unctad.org/wir

Formatted

1. Nom et adresse professionnelle (facultatif):
.....
.....
2. Indiquez ce qui correspond le mieux à votre domaine professionnel:

Gouvernement	<input type="checkbox"/>	Entreprise publique	<input type="checkbox"/>
Entreprise/Institution privée	<input type="checkbox"/>	Établissement universitaire, institut de recherche	<input type="checkbox"/>
Organisation internationale	<input type="checkbox"/>	Médias	<input type="checkbox"/>
Organisation à but non lucratif	<input type="checkbox"/>	Autre domaine (préciser)	<input type="checkbox"/>
3. Dans quel pays exercez-vous votre activité professionnelle?
.....
4. Comment jugez-vous le contenu de la présente publication?

Excellent	<input type="checkbox"/>	Bon	<input type="checkbox"/>
Moyen	<input type="checkbox"/>	Médiocre	<input type="checkbox"/>

5. La présente publication vous est-elle utile dans votre travail?
- Très utile Moyennement utile Sans intérêt
6. Indiquez les trois principales qualités de la présente publication et la raison pour laquelle elles vous sont utiles pour votre travail:
-
-
7. Indiquez les trois principaux défauts de la présente publication:
-
-
8. D'une manière générale, considérez-vous que ces publications vous sont, dans votre travail:
- Très utiles Moyennement utiles Sans intérêt
9. Recevez-vous régulièrement la revue Transnational Corporations (anciennement The CTC Reporter) publiée trois fois par an par la Division?
- Oui Non
- Dans la négative, veuillez indiquer ci-après si vous souhaitez en recevoir un exemplaire pour information au nom et à l'adresse indiqués plus haut, ou recevoir à la place d'autres publications (voir la liste des publications):
-
-
10. Comment ou à quelle occasion avez-vous obtenu cette publication:
- Je l'ai achetée
- Sur ma demande, un exemplaire m'a été offert
- Autres
- À l'occasion d'un séminaire/atelier
- Par publipostage
11. Souhaiteriez-vous être informé par courrier électronique au sujet des travaux de la CNUCED concernant l'investissement, la technologie et le développement des entreprises? Dans l'affirmative, veuillez indiquer votre adresse électronique:
-
-

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE 2005

Les sociétés transnationales
et l'internationalisation de la R-D

Vue d'ensemble

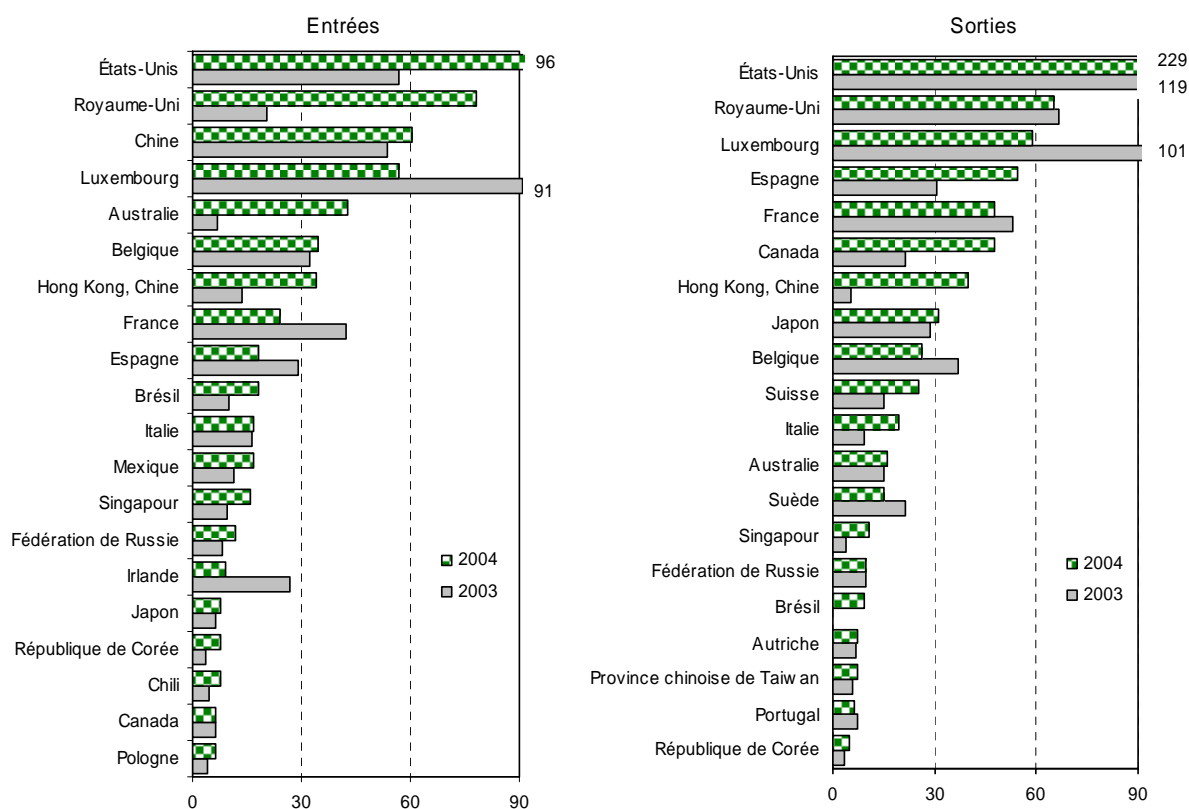
Rectificatif

Page 4

Remplacer le graphique 1 par celui qui figure ci-dessous.

Figure 1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premières puissances économiques,^a 2003 et 2004

(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tableau B.1 de l'annexe.

^a Classées d'après le montant des flux d'IED en 2004.