

Les investissements directs Sud-Sud: un nouveau vecteur de développement économique?

Depuis quelques années, des compagnies multinationales originaires de pays en développement (PED) ont émergé sur la scène internationale. L'offre publique d'achat avortée du chinois Cnooc sur la firme américaine Unocal a, par exemple, défrayé la chronique durant l'été 2005. Plus récemment, on a assisté à la reprise de l'europpéen Arcelor par le géant indien de l'acier Mittal. Ces transactions spectaculaires tendent, toutefois, à occulter une autre facette de l'internationalisation des firmes du Sud: leurs investissements directs dans d'autres PED. Ce sont ces investissements Sud-Sud¹, et en particulier leur potentiel en termes de développement économique, qui font l'objet de cet article.



Ces dernières années, les flux de capitaux entre pays en développement ont rapidement augmenté. Les firmes du Sud tendent à investir dans des pays similaires aux leurs et situés à proximité géographique. Ainsi, le chinois Cnooc, en lançant une OPA sur l'américain Unocal, souhaitait également s'assurer un accès à la plate-forme pétrolière de Pailin, que ce dernier contrôlait en Thaïlande (en illustration).

Photo: Keystone

Des investissements en croissance rapide, mais très sectoriels

Selon des données récentes de la Banque mondiale², en 2005, les entrées nettes de capitaux privés dans les PED ont atteint le chiffre record de 491 milliards d'USD³. Plus remarquable encore, l'intégration financière entre PED s'est considérablement renforcée et les flux de capitaux Sud-Sud, en particulier les investissements directs, ont augmenté plus rapidement que les flux Nord-Sud. La part des investissements directs en provenance du Sud

dans le total de ceux reçus par les PED est passée de 15,5% en 1995 à 37% en 2003⁴. Ceci a permis de compenser partiellement le recul des investissements en provenance des pays industrialisés (voir *tableau 1*).

Les firmes du Sud ont tendance à investir dans les pays de niveau de développement similaire ou inférieur à celui de leur pays d'origine, et situés à proximité géographique. Ainsi, les pays du Sud-Est asiatique sont la première destination des investissements thaïlandais à l'étranger, de même que les pays du sud de l'Afrique sont la première destination pour les entreprises sud-africaines⁵. Certaines entreprises s'aventurent, toutefois, plus loin: outre les quelques cas d'investissements dans les pays industrialisés mentionnés précédemment, les firmes chinoises sont, par exemple, très actives en Amérique latine et en Afrique⁶. Le Brésil, l'Inde ou encore la Malaisie se sont aussi laissés attirer par les ressources pétrolières et minières africaines.

De fait – et malgré le caractère lacunaire des données disponibles –, une grande part des investissements Sud-Sud se concentre dans le secteur des industries extractives, principalement pétrole et gaz. Le secteur des infrastruc-



Thierry Buchs,
Chef de secteur,
Promotion des investissements,
Secrétariat d'État à l'économie
(Seco), Berne



Danielle Meuwly Monteleone,
Conseillère (Senior Advisor)
au Bureau exécutif de la Suisse
auprès de la Banque mondiale,
Washington DC

Tableau 1

Évolution des investissements directs Sud-Sud, 1999–2003

	1995	1999	2000	2001	2002	2003 ^a
	En milliards de dollars					
Entrées totales d'investissements directs au Sud (1)	90.3	163.5	154.7	159.3	135.3	129.6
-des pays OCDE à haut revenu (2)	48.1	95.4	93.7	84.8	55.1	59.4
-des pays non-OCDE à haut revenu (3)	28.2	35.0	22.7	24.8	27.2	22.8
Investissements directs Sud-Sud (1)-(2)-(3)	14.0	33.1	38.3	49.7	53.0	47.4
En % du total	15.5	24.8	24.8	31.2	39.2	36.3

a Estimation

Source: Banque mondiale (2006), p. 111/La Vie économique

Tableau 2

Fusions et acquisitions Sud-Sud, 2004–2005: choix de transactions

Année	Firme acheteuse (pays)	Firme achetée (pays)	Secteur
2005	América Móvil (Mexique)	TIM Pérou (Pérou)	Télécommunications
2004	Teléfonos de México (Mexique)	Columbia Telecommunications (Colombie)	Télécommunications
2004	Anglogold Ltd (Afrique du Sud)	Ashanti Goldfields (Ghana)	Mines
2004	Sinergy (Brésil)	Avianca (Colombie)	Transport aérien
2004	YTL Power (Malaisie)	Jawa Power (Indonésie)	Électricité
2005	Sinopec Group (Chine) et ONGC (Inde)	Compagnie pétrolière nationale (Iran)	Pétrole

Remarque: pour d'autres exemples, voir Cnuced (2005).

Source: Battat et Aykut (2005)/La Vie économique

d'accords d'intégration régionale⁷, ce qui renforce la tendance à investir dans des marchés géographiquement proches et culturellement familiers. La libéralisation du secteur des services, grâce aux avancées réalisées lors du cycle d'Uruguay, et les différentes vagues de privatisation dans certains secteurs, comme les télécommunications, ont aussi été des facteurs incitatifs. Les entreprises du Sud ont ainsi pu faire valoir leurs atouts spécifiques et conquérir de nouveaux marchés.

La croissance économique, doublée parfois d'une forte pression démographique, est une des explications principales des investissements dans le secteur extractif. Il s'agit de s'assurer mais aussi de diversifier l'approvisionnement en ressources énergétiques et minières (investissements dits de recherche de ressources)⁸.

Enfin, l'intégration des firmes du Sud aux processus de production globaux et leur exposition sans cesse croissante à la concurrence internationale les incitent à s'assurer l'accès à des actifs stratégiques. Cela se concrétise par l'acquisition de marques mondialement connues ou le rachat d'unités de R&D, même si ce dernier aspect motive surtout les investissements Sud-Nord.

Il est intéressant de relever que les multinationales du Sud présentent certains avantages comparatifs pour investir dans les PED. Les entreprises du Sud utilisent des processus et techniques de production et produisent des biens et services davantage adaptés aux conditions locales ainsi qu'aux besoins des consommateurs, ce qui permet une meilleure pénétration des marchés⁹. Elles connaissent mieux le fonctionnement de ces économies, notamment leurs rouages administratifs et leurs pratiques informelles, similaires à celles du marché domestique. Elles connaissent, en revanche, d'autres obstacles par rapport à leurs concurrentes du Nord. Ainsi, leur accès à des sources de financement, domestiques ou internationales, est relativement limité¹⁰. L'absence de services de promotion des investissements à l'étranger est également un désavantage, en particulier pour les PME.

L'impact pour le développement économique

Dans un article paru en 1994¹¹, l'économiste Yeung prétend que les multinationales du Sud sont une espèce particulière d'animal capitaliste et que leurs investissements sont plus bénéfiques pour les économies hôtes que ceux des multinationales du Nord. En fait, l'impact des investissements Sud-Sud en termes de développement économique reste encore mal connu. On peut néanmoins déjà mettre en évidence quelques aspects importants.

tures, où les firmes du Sud se sont souvent engagées avec un partenaire du Nord, est aussi en tête des priorités; en Afrique, par exemple, les investissements en provenance du Sud représentent 80% du total des investissements étrangers entre 1998 et 2003. Le sous-secteur des télécommunications est particulièrement prisé: entre 1998 et 2003, près du tiers des investissements directs est venu de firmes du Sud. Les multinationales originaires de cette partie du monde ont en général beaucoup investi dans les services, que ce soit le secteur bancaire, la distribution, les transports aériens ou les services de santé. On relève aussi quelques investissements de recherche et développement (R&D). Quant au secteur manufacturier, s'il n'a pas échappé au phénomène, les investissements qui y sont réalisés par les firmes du Sud restent de taille modeste (voir *tableau 2*).

Une expansion synonyme de croissance et d'ouverture sur l'extérieur

Plusieurs facteurs expliquent ces tendances régionales et sectorielles. La croissance économique et la libéralisation des mouvements de capitaux qu'ont connues certains pays émergents ces dernières années, ont accru l'importance des fonds disponibles et joué un rôle décisif. Certains gouvernements ont adopté des mesures – fiscales par exemple – destinées à encourager les investissements à l'étranger. Celles-ci sont, parfois, prévues dans le cadre

1 Dans la littérature relative aux investissements Sud-Sud, les termes Sud et Nord sont en général très vaguement définis et désignent l'un les PED et l'autre les pays développés. Certains auteurs utilisent, cependant, des définitions plus restrictives pour le Sud, en fonction notamment de la fiabilité des données sur les investissements étrangers: voir par exemple Aykut et Ratha (2003), p.151.

2 Banque mondiale (2006), pp. 107–126.

3 Contre 397 milliards en 2004.

4 Ces chiffres sous-estiment probablement l'ampleur du phénomène en raison de nombreux problèmes statistiques et comptables: voir notamment Banque mondiale (2006), p. 129 et Aykut et Ratha (2003), pp. 160–168. Un autre indicateur de l'augmentation des flux d'investissements Sud-Sud est la forte croissance des accords d'investissements: en effet, les accords bilatéraux de protection des investissements entre pays du Sud ont passé de 44 en 1990 à plus de 650 en 2004. De même, les traités relatifs à la double imposition ont passé de 96 en 1990 à plus de 300 en 2004.

5 Voir Games (2004).

6 On estime par exemple que plus de 700 firmes chinoises sont présentes en Afrique.

7 C'est le cas par exemple du Mercosur, de la Communauté andine ou de l'Anase (Asean en anglais) qui prévoient des incitations fiscales et facilitent le rapatriement des bénéfices pour les firmes réalisant des investissements directs Sud-Sud dans la région en question.

8 Le fait que nombre de ces investissements soient réalisés par des entreprises d'État leur confère d'ailleurs un caractère politique et stratégique et non exclusivement économique.

9 Par exemple, la firme chinoise TCL fabrique des téléviseurs à 50 USD au Vietnam.

10 Hormis quelques cas comme l'Exim Bank of China, dont l'un des rôles est de financer l'établissement de firmes chinoises à l'étranger.



Photo: Keystone

Les investissements en provenance du Sud suscitent des craintes en matière de transparence ainsi que de responsabilité sociale – entre autres dans le domaine du travail des enfants – et environnementale. Les firmes qui les effectuent ne sont pour l'instant guère actives dans ce domaine, en raison de la faiblesse des pressions extérieures. En illustration: fabrication d'engins pyrotechniques aux Philippines.

En premier lieu, les investissements Sud-Sud accroissent le capital à disposition des pays hôtes, car les investisseurs du Sud semblent davantage disposés à affronter les risques liés à l'investissement dans ce type de marchés. Ceci est particulièrement important pour les petites économies pauvres en ressources primaires, car, en dehors du secteur extractif, la taille des marchés est un élément déterminant pour les investisseurs du Nord. Ainsi, le Népal reçoit plus de la moitié de ses investissements étrangers de la Chine et de l'Inde. Un tiers des investissements étrangers dans le secteur bancaire des pays les moins développés provient du Sud. Pour d'autres pays, cet apport de capitaux en provenance du Sud permet une diversification des investisseurs et peut jouer le rôle de stabilisateur contre-cyclique lors de périodes difficiles: un aspect qui est loin d'être négligeable. Entre 1994 et 2000, les investissements Sud-Sud se seraient montrés moins sensibles à la conjoncture et aux crises politiques et économiques que ceux provenant du Nord¹².

L'impact en termes de flux commerciaux, de création d'emplois, de formation et de transfert technologique dépend largement du type d'investissements en question¹³. Ainsi, théoriquement, ceux dont le but est d'acquérir des ressources, déboucheront sur des exportations vers le pays d'origine, mais risquent de rester confinés à une enclave étrangère dans le marché domestique, alors que les investissements de marché accroissent l'offre de biens et de services et tendent à avoir davantage d'effets en amont (fournisseurs locaux) et en aval (distribution)¹⁴. En fait, l'impact sur le développement va surtout dépendre de la capacité d'absorption du pays hôte. C'est à cet égard que les investissements du Sud sont

particulièrement intéressants. Les méthodes de production s'adaptent très souvent mieux aux conditions locales et pourront donc plus facilement donner lieu à des transferts de technologie¹⁵.

Prendre en compte les aspects négatifs

Ces aspects positifs ne sauraient masquer certaines craintes que peuvent susciter les investissements en provenance du Sud. Les multinationales du Nord, sujettes à des campagnes bien orchestrées par les ONG ainsi qu'à la pression des consommateurs, ont fait de gros efforts pour améliorer la transparence de leurs activités à l'étranger; il en va de même de leur comportement en termes de responsabilité sociale et environnementale. De nombreuses firmes ont adopté des règles de bonne conduite en matière de travail des enfants par exemple, qu'elles appliquent (avec plus ou moins de succès) à leurs sous-traitants locaux¹⁶. Dans le secteur extractif, plusieurs compagnies minières ont adhéré à un code de bonnes pratiques pour le développement durable¹⁷. Dans un souci de transparence et de lutte contre la corruption, les compagnies qui participent à l'initiative ITIE¹⁸ publient les revenus tirés de leurs activités versés aux autorités des pays hôtes. Les firmes du Sud ne sont pour l'instant guère actives dans ce domaine, faute de subir la pression de leurs opinions publiques. Leurs structures de gouvernance (entreprises non cotées en Bourse par exemple) sont également moins perméables aux influences extérieures. Cependant, dans les secteurs les plus sensibles comme les textiles et l'extraction, certaines ont commencé à prendre des mesures. On peut mentionner le cas de la compagnie pétrolière chinoise Sapet à laquelle le gouvernement péruvien a octroyé une licence pour des activités d'exploration sur des territoires habités par des communautés indigènes et qui s'est attaché les services de spécialistes de l'environnement¹⁹. Enfin, on rappellera toute l'importance pour le respect des normes environnementales et sociales d'une réglementation adéquate dans le pays hôte.

Par ailleurs, les débats parfois vifs dans les pays industrialisés sur les investissements à l'étranger et les délocalisations qui y sont liées conduisent à s'interroger sur l'impact des investissements Sud-Sud pour leur pays d'origine. Il s'agit notamment de savoir s'ils sont complémentaires ou représentent un substitut à la production sur le marché domestique. Les investissements dans le secteur extractif, qui constituent la plus grande part des flux Sud-Sud, sont de type complémentaire et n'ont donc qu'un impact négatif limité sur le pays investisseur. Toutefois, même si l'investissement a plutôt un caractère de substitut,

11 Cité par Gelb (2005), p. 203.

12 Aykut et Ratha (2004), p. 155.

13 Nunnenkamp et Spatz (2004), pp. 57-58.

14 À cet égard, il faut relever que les prêts octroyés par Export Import Bank of China (Exim Bank) sont assujettis d'une clause selon laquelle 50% des biens d'équipement, du matériel, de la technologie et des services doivent venir de Chine (<http://english.eximbank.org.cn/business/government.jsp>).

15 Luiz de Mello (1997) – cité par Nunnenkamp et Spatz (2004), p. 56 – a montré que plus l'écart technologique entre le pays hôte et le pays d'origine de l'investissement direct est grand, plus l'impact en termes de croissance économique est petit.

16 À cet égard, on mentionnera pour exemple les problèmes rencontrés par la firme Nike en 1997 (voir le site de la Déclaration de Berne, www.evb.ch).

17 Voir International Council on Mining and Minerals, www.icmm.org.

18 Initiative pour la transparence des industries extractives (ou, en anglais, Extractive Industries Transparency Initiative), www.eitransparency.org.

19 Friedman (2006).

20 Voir à cet égard la clause de l'Exim Bank of China mentionnée en note 14.

21 Société financière internationale (ou, en anglais, International Finance Corporation, IFC).

22 Multinational Investment Guarantee Agency.

23 Foreign Investment Advisory Service.

l'accès à de nouveaux marchés peut être déterminant pour la performance d'une firme et le maintien d'emplois dans le marché national²⁰. En effet, la diversification du risque géographique permet de compenser partiellement la volatilité de la demande sur le marché domestique. En outre, l'exposition à la concurrence internationale renforce la compétitivité de la firme sur le marché national.

En définitive, même s'il apparaît que les investissements Sud-Sud sont potentiellement intéressants en termes de développement économique, ils renferment un certain nombre de risques pour les pays hôtes et d'origine. L'enjeu revient à tirer le meilleur de ces flux Sud-Sud tout en minimisant leurs impacts négatifs: comme pour les investissements en provenance des pays industrialisés, il est impératif que les pays hôtes leur offrent un cadre cohérent et équitable.

Le groupe de la Banque mondiale et les investissements Sud-Sud

Dans ce contexte, le groupe de la Banque mondiale (principalement par le biais de la SFI²¹ et de Miga²²) a élaboré plusieurs programmes destinés à promouvoir les investissements Sud-Sud. Sans prétendre être exhaustif, on peut d'abord mentionner toutes les activités liées à l'amélioration du climat d'investissement en général (études diagnostiques, assistance technique pour la mise en place de programmes de réformes) et qui doivent permettre aux pays du Sud d'attirer davantage de flux de capitaux, tant du Nord que du Sud. On peut citer aussi les programmes de Fias²³ et de Miga pour renforcer les capacités des agences de promotion des investissements dans les pays du Sud.

Au niveau des investissements proprement dits, la SFI a pour objectif d'établir des partenariats à long terme avec les acteurs émergents du Sud. Elle a d'ailleurs organisé en novembre dernier, à Mumbai, une conférence réunissant la plupart des multinationales du Sud. La part des investissements Sud-Sud dans son portefeuille a régulièrement augmenté ces dernières années pour atteindre 484 millions de dollars en 2005. La SFI a, par exemple, récemment soutenu un investissement sri-lankais dans le secteur textile à Madagascar ainsi qu'un investissement malien dans un hôtel au Burkina Faso. La SFI ne se contente pas de contribuer financièrement aux besoins de ses clients, elle joue un rôle très important afin que les investissements en question aient un impact positif maximal pour le développement. Ainsi, afin d'accroître les retombées de certains investissements pour les économies locales, elle met sur pied des programmes de «création de liens» avec les entreprises locales (entre autres:

renforcement des capacités, programmes de microfinance). Surtout, les partenaires de la SFI sont tenus de respecter ses normes environnementales et sociales, qui traitent de questions comme la relocalisation et la compensation des personnes déplacées par des activités extractives. La SFI donne, en outre, des conseils en matière de gouvernance (adoption de normes comptables internationales, cotation en Bourse, par exemple).

Miga a également renforcé sa communication en direction de clients potentiels du Sud et a récemment lancé un programme qui prévoit des procédures simplifiées pour la souscription de garanties destinées aux investissements de taille relativement faible («Small Investment Program»). Cette offre répond bien aux besoins des investisseurs du Sud, puisque 5 des 7 transactions conclues jusqu'ici sont de type Sud-Sud.

On ne saurait conclure ce rapide survol sans dire que la Banque mondiale, par l'intermédiaire de Fias, s'est lancée, avec la Cnuced et l'OCDE, dans un programme de recherche sur les investissements Sud-Sud, dont la première phase consiste en l'élaboration d'un questionnaire standard à l'attention des investisseurs du Sud. On disposera ainsi d'une base de données solide afin de mieux connaître les caractéristiques de ces investissements, leurs motivations, les obstacles rencontrés et leur impact économique. Cette étude permettra d'affiner les stratégies de promotion des investissements Sud-Sud. Elle permettra, par exemple, de mieux définir le rôle de la SFI face à ces multinationales – dont certaines sont déjà tentaculaires – et de trouver un équilibre entre une participation purement financière à un investissement et une contribution davantage liée à l'amélioration de la gouvernance et de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises du Sud. ■

Encadré 1

Références bibliographiques

- Aykut Dilek et Ratha Dilip, «South-South FDI flows: how big are they?», *Transnational Corporations*, vol. 13, n°1, avril 2003, pp. 149-176.
- Battat Joseph et Aykut Dilek, «Southern Multinationals: A Growing Phenomenon», note préparée à l'occasion de la conférence *Southern Multinationals: A Rising Force in the World Economy*, 9-10 novembre 2005, Mumbai, Inde.
- Friedman Thomas L., «Red China or Green?», *The New York Times*, 30 juin 2006.
- Games Dianna, *The Experience of South African Firms Doing Business in Africa: A Preliminary Survey and Analysis*, SAIIA, Braamfontein, 2004.
- Gelb Stephen, «South-South Investment: The Case of Africa» dans Jan Joost Teunissen and Age Akkerman (éd.), *Africa in the World Economy-The National, Regional and International Challenges*, Fondad, La Haye, 2005, pp. 200-205.
- Nunnenkamp Peter et Spatz Julius, «FDI and economic growth in developing economies: how relevant are host-economy and industry characteristics?», *Transnational Corporations*, vol. 13, n°3, décembre 2004, pp. 53-83.
- Cnuced, *World Investment Report 2005*, New York, Genève, 2005.
- Banque mondiale, *Global Development Finance 2006*, Washington, DC, 2006.