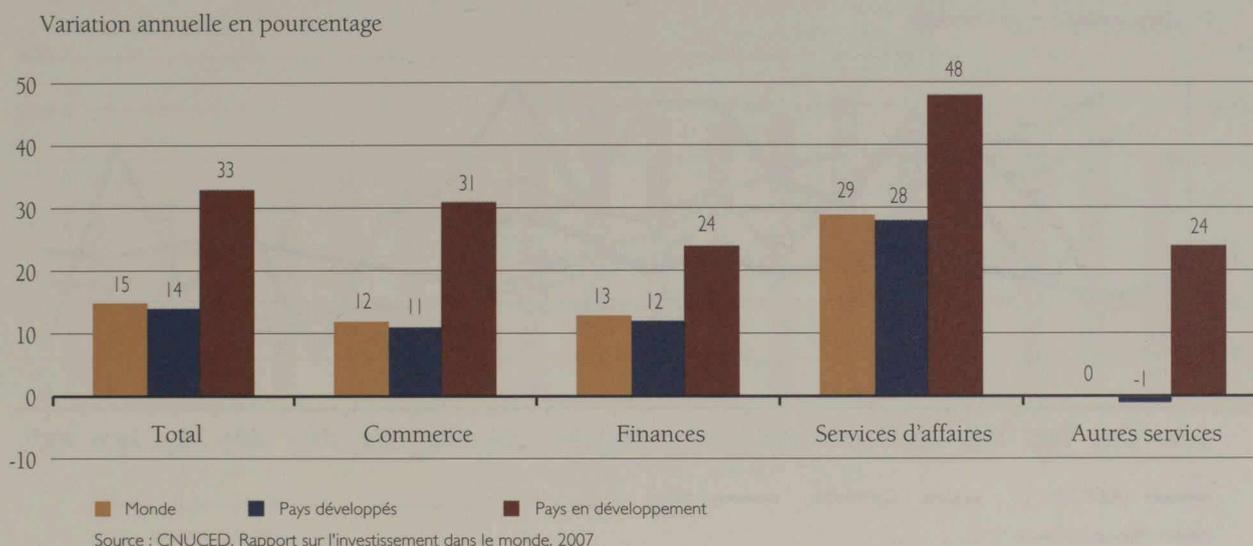


**FIGURE 4**  
Taux de croissance du stock d'IED sortant dans les services par sous-secteur



ont enregistré la plus forte croissance annuelle moyenne des stocks d'IED sur la période 1990-2005 (figure 4). Ces trois catégories ont dominé les stocks d'IED dans le secteur des services, accaparant 72 p. 100 du total en 1990 et 80 p. 100 en 2005. Cependant, les stocks d'IED allant aux services d'affaires ont augmenté aux dépens des autres catégories : la part des services d'affaires est passée de 7 p. 100 en 1990 à 34 p. 100 en 2005 dans les pays développés, et de 11 p. 100 à 55 p. 100 dans les pays en développement sur la même période.

### Investissement nouveau ou fusions et acquisitions

Les F et A ont devancé les investissements en installations nouvelles comme principale forme d'IED. Selon les données de la CNUCED, la valeur des F et A transfrontières a atteint 880,5 milliards de dollars É.-U. en 2006, équivalant à plus de 72 p. 100 du total des flux d'investissement sortant pour la même année. La rapidité et l'accès aux actifs appartenant à l'entreprise sont les deux principaux facteurs qui expliquent pourquoi les entreprises préfèrent de plus en plus investir à l'étranger par voie de fusion et acquisition, plutôt que d'y implanter de nouvelles installations. Établir une présence étrangère ou acquérir une entreprise déjà active sur un marché étranger constitue souvent une solution plus rapide pour pénétrer un marché que la voie traditionnelle de

l'exportation. Cela est notamment vrai des fusions et acquisitions, grâce auxquelles les entreprises peuvent rapidement exploiter de nouveaux débouchés et acquérir la masse critique nécessaire sans ajouter de capacité supplémentaire dans l'industrie. La prise de contrôle d'une entreprise étrangère permet souvent d'avoir accès immédiatement à un réseau de fournisseurs, de clients et de canaux de distribution. Les cycles de vie plus courts des produits obligent les entreprises à réagir rapidement aux occasions qui surgissent dans leur contexte concurrentiel. Le second facteur – la recherche d'actifs stratégiques – est lié à la nécessité pour les entreprises d'acquérir de la R-D ou un savoir-faire technique exclusif, des brevets, des marques de commerce, des permis et licences locaux, ou encore un réseau de fournisseurs et de distributeurs. L'accès instantané aux actifs détenus en propriété exclusive grâce aux F et A peut revêtir beaucoup d'importance parce que ces actifs ne sont souvent pas disponibles ailleurs sur le marché ou demandent trop de temps à développer à l'interne.

L'investissement dans des installations nouvelles est habituellement le choix optimal pour entrer sur un marché étranger s'il n'y a pas de cible appropriée pour une prise de contrôle dans le pays hôte. L'investissement en installations nouvelles a donc constitué la forme dominante d'entrée sur le marché dans les économies en développement ou émergentes. En