

**EMBARGO**

Le présent document ne doit pas être  
cité ni résumé par la presse, la radio ou  
la télévision avant le  
**17 Septembre 2009 - 17 heures (TU)**

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

**RAPPORT SUR  
L'INVESTISSEMENT  
DANS LE MONDE, 2009**

**Sociétés transnationales,  
production agricole  
et développement**

***Vue d'ensemble***



**NATIONS UNIES**  
New York et Genève, 2009

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

# RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE, 2009

**Sociétés transnationales,  
production agricole  
et développement**

2009

*Vue d'ensemble*



**NATIONS UNIES  
New York et Genève, 2009**

## NOTE

En tant qu'organisme des Nations Unies chargé de l'investissement et de la technologie, et s'appuyant sur une expérience de trente ans dans ces domaines, la CNUCED, par le biais de la Division de l'investissement et des entreprises, s'efforce d'améliorer la compréhension d'enjeux essentiels, notamment des questions relatives à l'investissement étranger direct et au transfert de technologie. La Division aide aussi les pays en développement à attirer l'investissement étranger direct 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 techniques et du développement des entreprises.

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

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

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

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

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

## REMERCIEMENTS

*Le Rapport sur l'investissement dans le monde, 2009* a été élaboré par une équipe dirigée par Anne Miroux et Masataka Fujita, Hafiz Mirza et Joachim Karl assumant la responsabilité de la deuxième partie. James Zhan a assuré la supervision du processus. L'équipe était composée de Kumi Endo, Thomas van Giffen, Michael Hanni, Fabrice Hatem, Kálmán Kalotay, Ralf Krüger, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Thomas Pollan, Astrit Sulstarova, Yunsung Tark et Kee Hwee Wee. Kiyoshi Adachi, Bekele Amare, Quentin Dupriez, Hamed El-Kady, Kornel Mahlstein, Nicole Maldonado, Sara Tougard de Boismilon, Elisabeth Tuerk et Jörg Weber ont aussi apporté leur contribution au présent Rapport. Ont coopéré aux travaux de recherche et aux travaux statistiques: Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez et Tadelles Taye. Plusieurs stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du Rapport: Ngoc Hanh Dang, Shan He, Cristina Insuratelu, Mari Mo et Tom van Herk. Le rapport a été mis au point par Séverine Excoffier, Rosalina Goyena, Chantal Rakotondrainibe et Katia Vieu. Le texte a été édité par Praveen Bhalla et microédité par Teresita Ventura.

Les conseillers économiques principaux étaient Peter J. Buckley et John H. Dunning, lequel nous a quittés en janvier 2009 et à qui nous dédions ce Rapport. Membre de l'équipe qui a conçu la série des Rapports sur l'investissement dans le monde, John Dunning a participé à l'élaboration de chacune de ses livraisons, jouant un rôle déterminant dans l'évolution de la publication tout en dispensant des conseils avisés sur les sujets de recherche et les approches analytiques. Sans jamais s'imposer, il a su entourer et guider les membres des équipes qui, au fil des ans, ont travaillé à l'élaboration du Rapport. Sa clairvoyance, ses conseils judicieux et son enthousiasme nous manqueront.

La livraison 2009 du Rapport a bénéficié des observations formulées par les participants à trois réunions tenues à Genève – une réunion de réflexion en octobre 2008, une réunion spéciale d'experts en février 2009, et un séminaire mondial en mai 2009 – et à trois séminaires régionaux consacrés aux sociétés transnationales et l'agriculture organisés en avril 2009 – l'un à Addis-Abeba (Éthiopie) (en coopération avec l'Université d'Addis-Abeba), le deuxième à São Paulo (Brésil) (en coopération avec la Fondation Dom Cabral et la FEARP de l'Université de São Paulo), et le troisième à Tianjin

(Chine) (en coopération avec le Ministère chinois du commerce et la municipalité de Tianjin).

Des contributions ont aussi été reçues de Katrin Arnold, Carlos Arruda, Antonio Flavio Dias Avila, Samuel Asuming-Brempong, Jeremy Clegg, Olivier De Schutter, Persephone Economou, Nasredin Hag Elamin, Fulvia Farinelli, David Hallam, Spencer Henson, Christine Heumesser, Thomas Jost, John Humphrey, Annabel Ipsen, Irina Likhachova, George K. Lipimile, Asad Naqvi, Jeffrey Neilson, Marcos Fava Neves, Frances Nsonzi, Ralf Peters, Luke Peterson, Rebecca Poste, Bill Pritchard, José Parra, Sebastián Senesi, Erwin Schmid, Nicole Simes, Eckart Woertz et Zbigniew Zimny.

Des observations et suggestions ont été formulées à divers stades de l'élaboration du Rapport par: Oluyele Akinkugbe, Rashmi Banga, Peter Baron, Dirk Michael Boehe, Joachim von Braun, Aurelia Calabro, Gloria Carrión, Chantal Chan-Yone, Milasoia Cherele-Robson, Junior Roy Davis, Mamadou Diallo, Martine Dirven, Chantal Dupasquier, Julian Ferdinand, Niels Fold, Torbjörn Fredriksson, Daniel Fuentes, Samuel Gayi, Shunqi Ge, Stephen Gelb, Gary Gereffi, Juliana Gonsalves, Zoe Goodman, Frea Haandrikman, Ute Hausmann, Jonathan Hepburn, Hayley Herman, Ulrich Hoffmann, Gábor Hunya, Moses Ikiara, Nipon Jayamangkala, Anna Joubin-Bret, Mpenka Kabundi, Raphael Kaplinsky, Yong-taek Kim, David King, Harinder Kohli, Hussien Hamda Komicha, Surendra Kotecha, Ronglin Li, Yong Li, Pascal Liu, Marinella Loddo, Jeffrey Lowe, Sarianna Lundan, George Mashinkila, Xinyu Mei, José Otavio Menten, Bruno Varella Miranda, Maiko Miyake, Elibaraki Emmanuel Msuya, Peter Muchlinski, Fiorina Mugione, Irene Musselli, Sanusha Naidu, Jean Ndenzako, Herbert Oberhänsli, Jean-François Outreville, Terutomo Ozawa, Sheila Page, Xavier Manoel Pedrosa, Mike Pfister, Guoqiang Qi, Ruth Rama, Carlos Razo, Ian Richards, Raissa Rossiter, Maria Sylvia Macchione Saes, Leonela Santana-Boado, Michel Henrique R. Santos, Takanori Satoyama, Karl P. Sauvart, Josef Schmidhuber, Xiaofang Shen, Xiaokai Shen, Silas Cezar da Silva, Carin Smaller, Benjamin Smith, Eduardo Leão Sousa, Xuekun Sun, Zhishao Tang, Márcia Tavares, Harmon Thomas, Andrew Thorburn, Guiming Tian, David Tommy, Selma Tozanli, Truong Thi Thu Trang, Rob van Tulder, Peter Utting, Aimable Uwizeye Mapendano, Sietze Vellema, Luiz Carlos Vieira, Paul Wessendorp, Obi Whichard, Susanna Wolf, Larry Chee-Yoong Wong, Zongdi Wu, Stephen Young et Fabiano José Zillo.

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 collaboré à la collecte de données sur les 100 plus grandes sociétés transnationales dans le cadre du Rapport.

La CNUCED tient enfin à remercier les Gouvernements français, norvégien et suédois de leur concours financier.

## TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
REPÈRES	1
VUE D'ENSEMBLE	5
IED: TENDANCES, POLITIQUES ET PERSPECTIVES	5
SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES, PRODUCTION AGRICOLE ET DÉVELOPPEMENT	29
<b>Annexe</b>	
Table of contents of the <i>World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development</i>	49
List of the <i>World Investment Reports</i>	55
Questionnaire	57
<b>Figures</b>	
Figure 1. Entrées d'IED, par trimestre, 2007-2009	6
Figure 2. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2007-2008	8
Figure 3. Part de l'agriculture dans les entrées d'IED de certains pays, pour diverses années	32
Figure 4. Régions et pays d'origine et de destination des investissements fonciers à finalité agricole réalisés à l'étranger, 2006-mai 2009	38
<b>Tableaux</b>	
Tableau 1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2008	11
Tableau 2. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2008	15
Tableau 3. Répartition régionale des flux d'IED, 1995-2008	18
Tableau 4. Estimation de l'IED dans l'agriculture, la foresterie et la pêche ainsi que dans l'alimentation et les boissons, sur différentes périodes	30
Tableau 5. Les 25 premières STN de l'agroalimentaire, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2007	36





## REPÈRES

---

### IED: tendances, politiques et perspectives

Les flux mondiaux d'IED ont partout été gravement perturbés par la crise financière et économique. Les entrées d'IED devraient passer de 1 milliard 700 millions de dollars à moins de 1 milliard 200 millions de dollars en 2009, avant de se redresser légèrement en 2010 (environ 1 milliard 400 millions de dollars) et de s'accélérer en 2011 (à quelque 1 milliard 800 millions de dollars).

La crise a aussi changé la donne. Les investissements à destination des pays en développement et des pays en transition ont fait un bond en avant, leur part dans les flux mondiaux d'IED passant à 43 % en 2008. Cette poussée s'explique en partie par une forte baisse des flux d'IED vers les pays développés (29 %). En Afrique, les investissements étrangers ont atteint un niveau sans précédent, l'Afrique de l'Ouest se taillant la part du lion avec une augmentation de 63 % par rapport à 2007; l'Asie du Sud-Est, du Sud et de l'Est, avec une progression de 17 %, a atteint un nouveau record; les IED à destination de l'Asie occidentale ont continué d'augmenter pour la sixième année consécutive; en Amérique latine et dans les Caraïbes, la hausse a été de 13 %; l'Europe du Sud-Est et la CEI ont, quant à elles, connu leur huitième année consécutive d'augmentation. Toutefois, en 2009, les IED reculeront dans *toutes* les régions du monde.

L'agriculture et les industries extractives ont relativement bien supporté la crise par rapport à des branches d'activité sensibles aux cycles conjoncturels, comme la métallurgie. De plus, les perspectives en matière d'IED sont plus encourageantes dans des secteurs tels que les agro-industries, de nombreux services et le secteur pharmaceutique.

Si l'on analyse la question par type d'investissement, les investissements de création de capacités ont d'abord bien résisté à la crise en 2008 avant de subir ses assauts en 2009. Pour leur part, les fusions-acquisitions internationales n'ont cessé de reculer, mais elles pourraient bien être les premières à repartir. Les désinvestissements ou désengagements ont été très importants pendant la crise.

2009

Vue d'ensemble

Avec la disparition du crédit facile, les fonds privés de capital-investissement ont sensiblement freiné leurs IED. Dotés d'actifs considérables, les fonds souverains ont réalisé des investissements records en 2008, mais ils ont eux aussi connu des difficultés liées à la baisse des recettes d'exportation dans leurs pays d'origine.

Dans l'ensemble, les mesures prises pendant la crise ont jusqu'à présent été largement favorables aux IED, au niveau aussi bien national qu'international. Toutefois, certains pays commencent à adopter des politiques plus restrictives à l'égard de l'IED, et les signes d'un protectionnisme «déguisé» se font de plus en plus nombreux.

### **STN, production agricole et développement**

En stimulant la productivité et en contribuant au développement économique et à la modernisation, les capitaux étrangers peuvent jouer un rôle déterminant dans la production agricole des pays en développement, qui ont cruellement besoin d'investissements publics et privés.

Les IED dans la production agricole ont triplé pour atteindre un montant annuel de 3 milliards de dollars entre 1990 et 2007, sous la pression des besoins en importations de denrées alimentaires de pays émergents fortement peuplés, de la demande croissante de biocarburants et des pénuries de terres et de ressources en eau dans certains pays en développement d'origine. Comparés au volume total des IED dans le monde, ces flux restent modestes mais, dans beaucoup de pays à faible revenu, le secteur agricole attire une part relativement élevée des IED, lesquels contribuent donc notablement à la formation de capital dans le secteur. De plus, si l'on considère l'ensemble de la chaîne de valeur agricole, les IED sont beaucoup plus nombreux, l'alimentation et les boissons représentant à eux seuls plus de 40 milliards de dollars de flux annuels.

Les STN pratiquent l'agriculture contractuelle dans le monde entier, opérant dans plus de 110 pays en développement et pays en transition, où elle traite une large gamme de denrées et représentent, dans certains cas, une part importante de la production.

Les STN des pays développés dominent la chaîne de valeur agro-industrielle en amont (fournisseurs) et en aval (transformateurs, distributeurs, opérateurs de marché). En ce qui concerne la production

agricole, les IED des pays du Sud (y compris les flux Sud-Sud) sont aussi importants que ceux des pays du Nord.

La participation des STN dans l'agriculture, sous la forme d'IED et de projets d'agriculture contractuelle, peut déboucher sur des transferts de technologie, de normes et de compétences et sur une amélioration de l'accès au crédit et aux marchés qui, conjugués, pourraient accroître la productivité du secteur – y compris en ce qui concerne les aliments de base – et de l'économie dans son ensemble. De plus, la contribution des STN à la sécurité alimentaire ne se limite pas à l'approvisionnement, elle concerne aussi l'hygiène et le niveau des prix. Mais pour cela, il faut que les pays d'accueil prennent des mesures appropriées pour tirer le meilleur parti au moindre coût de la participation des STN.

Les gouvernements devraient se doter d'une stratégie et d'une réglementation intégrées concernant les activités des STN dans l'agriculture, qui engloberaient des domaines aussi essentiels que le développement des infrastructures, la concurrence, le commerce et la facilitation du commerce, et la recherche-développement, sans oublier les dimensions sociales et environnementales de la participation des STN.

Ils pourraient aussi promouvoir une agriculture contractuelle entre STN et agriculteurs locaux qui apporterait à ces derniers des revenus plus prévisibles et renforcerait leurs capacités productives et leur participation aux chaînes de valeur mondiales. Pour protéger les intérêts des agriculteurs, les gouvernements pourraient élaborer à leur intention des contrats types à utiliser ou dont s'inspirer dans leurs négociations avec les STN.

Pour assurer la sécurité alimentaire de pays où de «nouveaux investisseurs» réalisent des IED axés sur l'exportation d'aliments de base, pays d'accueil et pays d'origine pourraient envisager des arrangements de partage de la production.

Face au problème de «la mainmise sur les terres», la communauté internationale devrait élaborer un ensemble de principes de base sur la nécessité d'assurer la transparence des grandes opérations d'acquisition de terres, le respect des droits fonciers existants, le droit à l'alimentation, la protection des populations autochtones et la durabilité sociale et environnementale.

Les partenariats public-privé peuvent être un moyen efficace de susciter une «nouvelle révolution verte» en Afrique. Les centres de semences et de technologie agricole qui adaptent les semences et les techniques agricoles aux conditions et aux besoins locaux, les diffusent auprès des agriculteurs et renforcent les capacités locales à long terme en sont un exemple.

## VUE D'ENSEMBLE

### IED: TENDANCES, POLITIQUES ET PERSPECTIVES

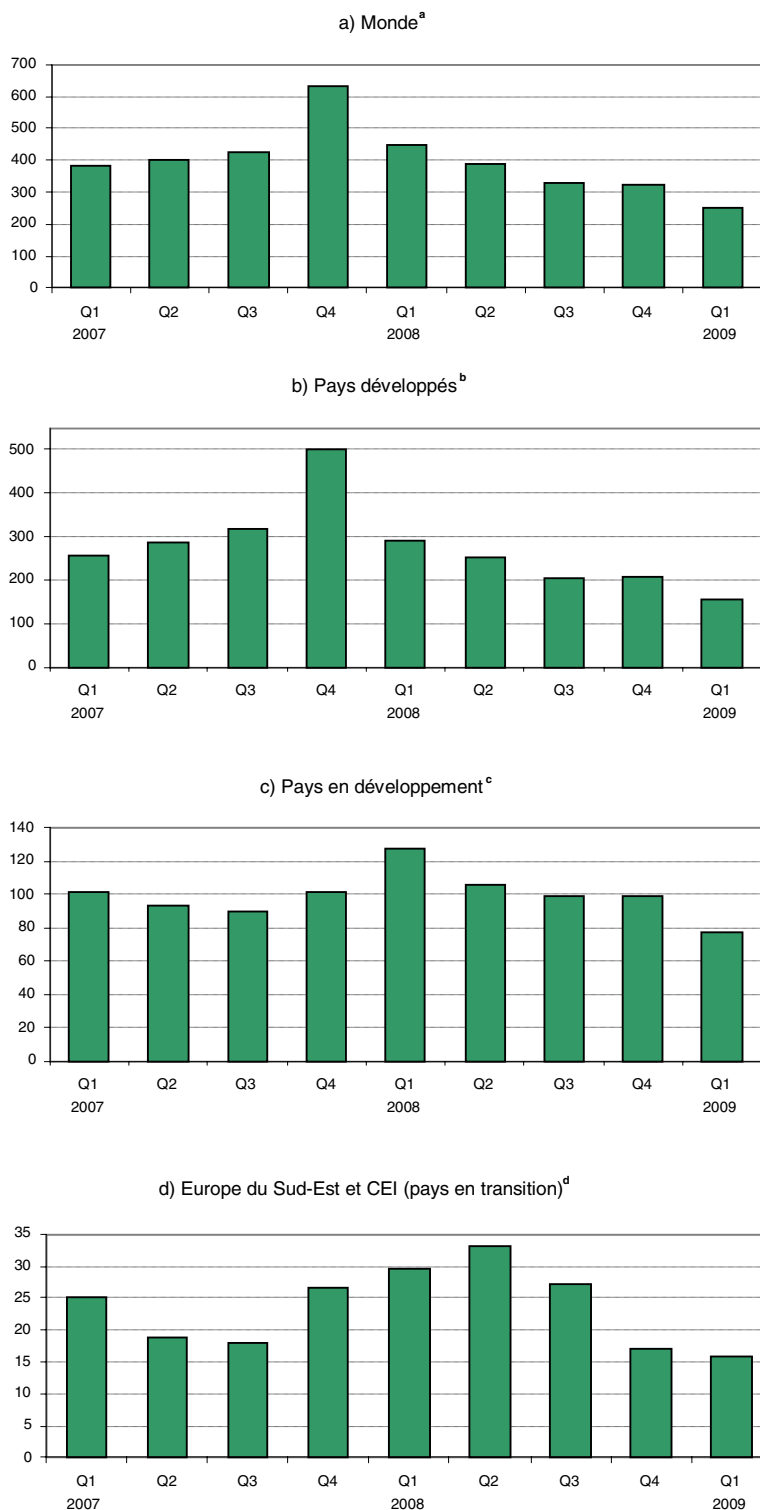
Avec l'aggravation de la crise économique et financière, les flux mondiaux d'IED sont tombés d'un niveau historique de 1 milliard 979 millions de dollars en 2007 à 1 milliard 697 millions de dollars en 2008 – en baisse de 14 %. En 2009, le mouvement s'est accentué: selon des données préliminaires portant sur 96 pays, les entrées d'IED afficheraient un recul de 44 % au premier trimestre de 2009 par rapport à la même période de 2008. La lente reprise attendue en 2010 devrait néanmoins s'accélérer en 2011. Mais la crise a aussi changé la donne, la part des pays en développement et des pays en transition dans le volume total des flux d'IED ayant atteint 43 % en 2008.

Le recul global observé en 2008 ne s'est pas manifesté de la même manière dans les trois grands groupements économiques – pays développés, pays en développement et pays en transition de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants (CEI) – traduisant un impact initial différent de la crise. Dans les pays développés, où la crise financière a éclaté, les flux d'IED ont chuté en 2008, alors qu'ils continuaient d'augmenter dans les pays en développement et les pays en transition. L'écart semble s'être comblé à la fin de 2008 ou au début de 2009, les données dont on dispose signalant une baisse généralisée dans tous les groupements économiques (fig. 1).

La baisse de 29 % des flux d'IED vers les pays développés en 2008 est surtout imputable à la chute des ventes par fusions-acquisitions internationales qui, après cinq années d'euphorie, ont reculé de 39 %. En Europe, ces opérations ont diminué de 56 % et au Japon de 43 %. Les opérations de très grande envergure – d'une valeur supérieure à un milliard de dollars – se sont particulièrement ressenties de la crise.

## Rapport sur l'investissement dans le monde, 2009: Sociétés transnationales, production agricole et développement

**Figure 1. Entrées d'IED, par trimestre, 2007-2009**  
(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, fig. I.12.

<sup>a</sup> Total pour 96 pays représentant 91 % des entrées mondiales d'IED en 2007-2008.

<sup>b</sup> Total pour 35 pays représentant la quasi-totalité des entrées d'IED dans les pays développés en 2007-2008.

<sup>c</sup> Total pour 49 pays représentant 74 % des entrées d'IED dans les pays en développement en 2007-2008.

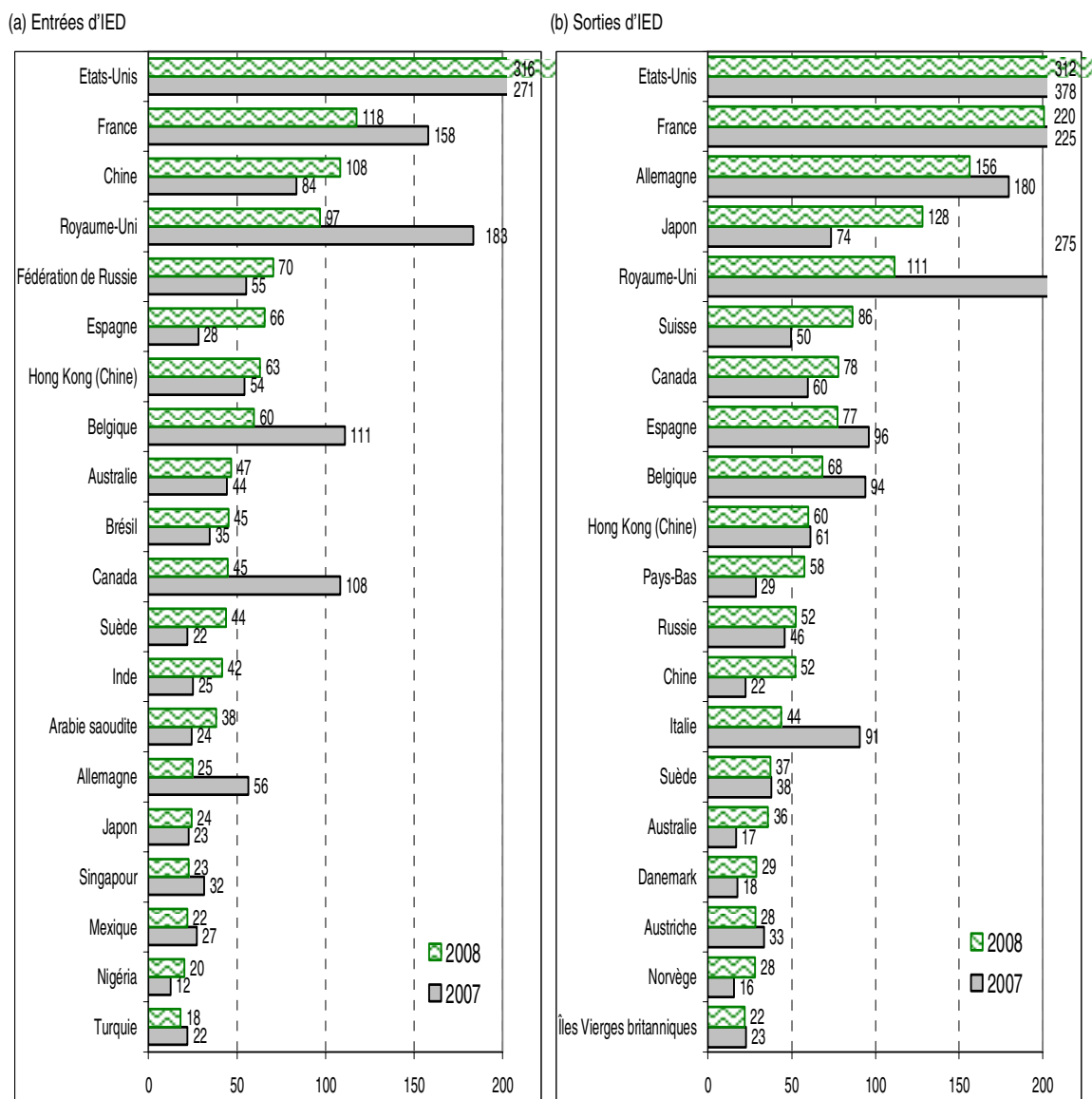
<sup>d</sup> Total pour 12 pays représentant 95 % des entrées d'IED dans les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI (pays en transition) en 2007-2008.

Au premier semestre de 2008, les pays en développement ont mieux résisté à la crise financière que les pays développés, leurs systèmes financiers étant moins imbriqués dans les systèmes bancaires très ébranlés des États-Unis et de l'Europe. Leur croissance économique est restée ferme grâce à la hausse des prix des produits de base. Les flux d'IED vers ces pays ont continué d'augmenter, mais à un rythme beaucoup plus lent que les années précédentes, affichant une progression de 17 % pour s'établir à 621 milliards de dollars. Par région, ces flux ont connu un bel essor en Afrique (27 %) ainsi qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes (13 %) en 2008, la hausse des années précédentes se poursuivant dans ces deux régions. Toutefois, au second semestre de 2008 et au début de 2009, le ralentissement économique mondial les a rattrapées, avec pour conséquence une baisse des flux d'IED. En Asie du Sud-Est, de l'Est et du Sud, les investissements étrangers ont augmenté de 17 %, pour atteindre un niveau record de 300 milliards de dollars en 2008, avant d'accuser une forte chute au premier trimestre de 2009. Le même scénario s'est déroulé dans les pays en transition de l'Europe du Sud-Est et de la CEI, où les IED ont d'abord progressé de 26 %, à 114 milliards de dollars en 2008 (niveau record), pour ensuite plonger de 46 % en année pleine au premier trimestre de 2009.

Les profondes modifications survenues dans la structure des IED pendant l'année écoulée ont bouleversé le classement des principaux pays d'accueil et d'origine. Si, en 2008, les États-Unis ont gardé leur place de premier pays d'accueil et d'origine, beaucoup de pays en développement et de pays en transition sont devenus d'importants bénéficiaires et investisseurs, représentant 43 % des entrées et 19 % des sorties globales d'IED. Un certain nombre de pays européens ont reculé dans le classement tant en termes d'entrées que de sorties, le Royaume-Uni perdant ainsi sa place de premier pays européen d'accueil et d'origine d'IED. Le Japon a, pour sa part, amélioré sa position en tant que pays d'origine (fig. 2).



**Figure 2. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2007-2008<sup>a</sup>**  
(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, tableau B.1 de l'annexe.

<sup>a</sup> Classement établi en fonction de l'ampleur des flux d'IED en 2008.

En 2008, les flux d'IED vers les pays économiquement et structurellement faibles – pays les moins avancés (PMA), pays en développement sans littoral et petits États insulaires en développement – se sont accrus de 29 %, 54 % et 32 %, respectivement. Toutefois, en raison des caractéristiques de ces trois groupes de pays, et notamment de leur dépendance à l'égard d'un éventail plutôt étroit de produits d'exportation qui ont été victimes d'une chute de la demande dans les pays développés, la crise

a exposé au grand jour les difficultés qu'ils avaient à attirer des IED. Dans le cadre de stratégies de diversification, ces pays voudront donc peut-être encourager des IED dans des secteurs moins exposés à des fluctuations cycliques, tels certaines branches d'activité liées à l'agriculture, en particulier denrées alimentaires et boissons.

### **Caractéristiques structurelles de la baisse des IED**

À la fin de 2008 et dans les premiers mois de 2009, des baisses importantes ont été enregistrées pour chacune des trois composantes des entrées d'IED: prises de participation, autres formes d'apport en capital (principalement prêts intragroupe) et réinvestissement de bénéfices. Les prises de participation ont chuté en même temps que les fusions-acquisitions internationales. La baisse des bénéfices des filiales étrangères a entraîné une diminution des bénéfices réinvestis, d'où une chute de 46 % des IED en provenance des pays développés au premier trimestre de 2009. Dans certains cas, la restructuration de la société mère a entraîné le remboursement des prêts en cours par les filiales étrangères et une réduction des flux nets de capitaux intragroupe entre la société mère et ses filiales étrangères. Il est inquiétant de constater que la baisse des investissements directs est aujourd'hui proportionnellement plus importante que lors de la précédente crise.

Depuis le milieu de 2008, les désinvestissements, notamment les rapatriements d'investissements, les prêts intragroupe filiale-société mère et le remboursement des dettes contractées auprès de la maison mère, ont dépassé les flux bruts d'IED dans un certain nombre de pays. Ainsi, en Allemagne en 2008, le montant des désinvestissements ou désengagements s'est élevé à 110 milliards de dollars, soit 40 % des flux bruts d'IED. Durant le premier semestre de 2009, les cessions de sociétés étrangères à d'autres sociétés (qu'elles soient basées dans un pays d'accueil, le pays d'origine ou un pays tiers) ont représenté près du tiers de toutes les opérations de fusion-acquisition internationales. Ce phénomène a accentué la contraction des flux d'IED. Si les opérations de désinvestissement ne sont pas rares (entre un quart et quatre cinquièmes de tous les projets d'IED), elles se multiplient pendant une crise. Et, cette fois-ci les motifs n'ont pas manqué: réduction des coûts de fonctionnement, abandon d'activités non essentielles, voire participation à une restructuration de toute la branche. Dans l'ensemble, les investissements de création de capacités (nouveaux investissements et développement d'équipements existants) ont bien résisté en 2008, mais ils ont, eux aussi, succombé à la crise à partir de la fin de l'année.

Selon les données disponibles sur les fusions-acquisitions internationales par secteur, les IED n'ont augmenté (en valeur) en 2008 que dans un petit nombre de secteurs: produits alimentaires, boissons et tabacs, avec le rachat par Stichting Interbrew (Belgique) pour 52 milliards de dollars de la société Anheuser Busch (États-Unis); instruments de précision; industries extractives et pétrole; véhicules à moteur et autres matériels de transport; services aux entreprises; autres services; agriculture, chasse, sylviculture et pêche; coke, pétrole et combustibles nucléaires; et administration publique et défense. Globalement, la valeur des fusions-acquisitions a augmenté de 17 % en 2008, dans le secteur primaire, alors que dans le secteur manufacturier et le secteur des services – qui représentent la plus grande partie du stock intérieur d'IED au niveau mondial – elle reculait de 10 % et 54 %, respectivement.

La crise économique et financière a eu des répercussions diverses sur les investissements étrangers directs réalisés par des fonds spéciaux, tels les fonds souverains ou les fonds de capital-investissement. Ces derniers ont été très durement frappés par la crise financière, qui a détruit une de leurs ressources vitales, à savoir le crédit facile, qui a fondu à mesure que les prêteurs prenaient la mesure des risques. Les fusions-acquisitions internationales réalisées par ces fonds sont tombées à 291 milliards de dollars en 2008, soit une baisse de 38 %, par rapport au montant record de 470 milliards de dollars atteint en 2007. Cette forte chute s'explique principalement par la quasi-disparition, au second semestre de 2008, du financement de rachats de sociétés au moyen de capitaux d'emprunt, principal moteur de la formidable progression des fusions-acquisitions internationales réalisées par ces fonds durant les années précédentes.

Les fonds souverains, pour leur part, ont augmenté leurs IED en 2008, malgré la baisse des prix des produits de base, et donc des recettes d'exportation qui souvent les alimentent. Par rapport à 2007, la valeur de leurs opérations de fusion-acquisition internationales – forme d'IED privilégiée par ces fonds – a augmenté de 16 % en 2008, pour atteindre 20 milliards de dollars, montant modeste par rapport au volume des IED et des autres actifs qu'ils gèrent. Cette augmentation se situait à contre-courant du fléchissement des IED mondiaux. Toutefois, pendant l'année 2008, le fort ralentissement économique dans les pays développés et l'effondrement des marchés boursiers partout dans le monde se sont soldés pour les fonds souverains par de grosses pertes (dues en partie à une importante concentration des investissements dans le secteur des services financiers et des services aux entreprises), qui ont freiné la croissance de leurs opérations

de fusion-acquisition internationales. Par ailleurs, la taille des fonds souverains et les motivations non économiques qu'on leur prête ont fait naître des inquiétudes dans un certain nombre de pays. En octobre 2008, dans un geste d'apaisement, un certain nombre de fonds souverains sont convenus d'un ensemble de principes et de pratiques généralement acceptés, dénommés les Principes de Santiago. Les perspectives d'un accroissement des opérations de fusion-acquisition internationales par les fonds souverains se sont énormément réduites, si l'on considère les données pour le premier semestre de 2009.

### Les STN dans la production internationale

Il existe aujourd'hui dans le monde quelque 82 000 STN, comptant 810 000 filiales étrangères. Ces sociétés jouent un rôle toujours plus important dans l'économie mondiale. Ainsi, selon les estimations, les filiales étrangères de STN seraient à l'origine d'un tiers environ des exportations mondiales totales de biens et services et elles employaient quelque 77 millions de personnes dans le monde en 2008, soit plus du double de la main-d'œuvre totale de l'Allemagne. Pourtant, leur caractère international ne les a pas protégées de la plus grave récession mondiale survenue depuis une génération. La réduction de 4,8 % du stock intérieur d'IED dans le monde s'est traduite par un recul de la valeur de la production brute, des ventes et des actifs et par une baisse de l'emploi dans les filiales étrangères de STN en 2008, situation en fort contraste avec les taux de croissance à deux chiffres enregistrés en 2006 et 2007 (tableau 1).

**Tableau 1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2008**

Indicateur	Valeur en prix courants (En milliards de dollars)				Taux annuel de croissance (En pourcentage)							
	1982	1990	2007	2008	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2005	2006	2007	2008	
Entrées d'IED	58	207	1 979	1 697	23,6	22,1	39,4	32,4	50,1	35,4	-14,2	
Sorties d'IED	27	239	2 147	1 858	25,9	16,5	35,6	-5,4	58,9	53,7	-13,5	
Stock intérieur d'IED	790	1 942	15 660	14 909	15,1	8,6	16,0	4,6	23,4	26,2	-4,8	
Stock extérieur d'IED	579	1 786	16 227	16 206	18,1	10,6	16,9	5,1	22,2	25,3	-0,1	
Revenu de l'IED intérieur	44	74	1 182	1 171	10,2	35,3	13,3	32,8	23,3	21,9	-0,9	

Indicateur	Valeur en prix courants (En milliards de dollars)				Taux annuel de croissance (En pourcentage)						
	1982	1990	2007	2008	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2005	2006	2007	2008
Revenu de l'IED extérieur	46	120	1 252	1 273	18,7	20,2	10,3	28,4	18,4	18,5	1,7
Fusions-acquisitions internationales	..	112	1 031	673	32,0	15,7	62,9	91,1	38,1	62,1	-34,7
Ventes des filiales étrangères	2 530	6 026	31 764	30 311	19,7	8,8	8,1	5,4	18,9	23,6	-4,6
Produit brut des filiales étrangères	623	1 477	6 295	6 020	17,4	6,8	6,9	12,9	21,6	20,1	-4,4
Total des actifs des filiales étrangères	2 036	5 938	73 457	69 771	18,1	13,7	18,9	20,5	23,9	20,8	-5,0
Exportations des filiales étrangères	635	1 498	5 575	6 664	22,2	8,6	3,6	13,8	15,0	16,3	15,4
Effectif des filiales étrangères (en milliers)	19 864	24 476	80 396	77 386	5,5	5,5	9,7	8,5	11,4	25,4	-3,7
PIB (en prix courants)	11 963	22 121	55 114	60 780	9,5	5,9	1,3	8,4	8,2	12,5	10,3
Formation brute de capital fixe	2 795	5 099	12 399	13 824	10,0	5,4	1,1	11,8	10,9	13,8	11,5
Droits et redevances	9	29	163	177	21,1	14,6	8,1	10,6	9,1	16,1	8,6
Exportations de biens et de services non facteurs	2 395	4 414	17 321	19 990	11,6	7,9	3,7	13,8	15,0	16,3	15,4

*Source: CNUCED, World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, tableau I.6.*

Le rapport d'enquête de la CNUCED sur les perspectives de l'investissement dans le monde, intitulé *World Investment Prospects Survey 2009-2011*, révèle les effets à court terme de la crise financière et économique mondiale sur les projets des STN en matière d'IED. Par rapport à la précédente enquête où 40 % seulement des sociétés se déclaraient touchées par la crise, en 2009 jusqu'à 85 % des STN mondiales imputaient la réduction de leurs projets d'investissement au ralentissement économique mondial, et 79 % incriminaient directement la crise financière. Pris séparément ou combinés, ces deux facteurs ont réduit la propension et la capacité des STN à réaliser des investissements directs à l'étranger.

La crise économique et financière a eu d'importantes répercussions aussi bien au niveau des secteurs d'activité qu'au niveau des entreprises, à preuve le recul des bénéfices, l'augmentation des désengagements et des licenciements et les restructurations forcées. Selon des estimations préliminaires de la CNUCED, le taux d'internationalisation des principales STN a fortement baissé en 2008, tandis que les bénéfices globaux diminuaient de 27 %.

Quoi qu'il en soit, la production des 100 premières STN du monde représente toujours une forte proportion de la production internationale totale des STN. Pour les trois années 2006, 2007 et 2008, ces 100 STN ont représenté en moyenne 9 %, des actifs étrangers, 16 % des ventes et 11 % de l'emploi de l'ensemble des STN. Quant à leur valeur ajoutée combinée, elle s'élevait à quelque 4 % du PIB mondial, taux relativement stable depuis 2000.

Si l'on considère la répartition sectorielle des 100 premières STN en 2007, c'est le secteur manufacturier qui reste le mieux représenté, avec en tête General Electric, Toyota Motor Corporation et Ford Motor Company. Toutefois, les STN de services n'ont cessé de progresser dans le classement: elles étaient 26 en 2008, contre 14 en 1993, Vodafone Group et Electricité de France comptant parmi les plus grandes. Les STN du secteur primaire, dont Royal Dutch/Shell Group, British Petroleum Company et ExxonMobil Corporation, se situaient en bonne place sur la liste grâce à l'accroissement de leurs avoirs extérieurs. En ce qui concerne les STN de pays en développement, elles étaient sept sur la liste, dont des sociétés très diversifiées, comme Hutchinson Whampoa et CITIC Group, et d'importants fabricants de produits électroniques, comme LG Corporation et Samsung Electronics.

La répartition géographique des activités des 50 premières STN financières n'a jamais été aussi étendue qu'en 2008; on ne sait toutefois pas encore quelles seront les conséquences de la situation qui s'est créée fin 2008-début 2009. À la suite d'interventions massives dans le système bancaire et financier, certains gouvernements de pays développés sont devenus les actionnaires principaux ou les seuls actionnaires de quelques-unes des plus grandes STN financières du monde. Cette transformation radicale et la déconfiture de plusieurs des principales STN financières de la planète vont profondément modifier l'IED dans les services financiers dans les années à venir.

## **Les perspectives en matière d'IED**

Les perspectives mondiales pour 2009 sont maussades. Les entrées d'IED devraient tomber en dessous de 1 milliard 200 millions de dollars, avant de remonter lentement en 2010 jusqu'à 1 milliard 400 millions de dollars, puis de s'accélérer en 2011 pour atteindre un niveau qui, selon les estimations, pourrait approcher les 1 milliard 800 millions de dollars, soit environ le montant de 2008.

À court terme, avec la poursuite de la récession mondiale en 2009, la faible croissance prévue pour 2010 et la chute spectaculaire des bénéfices des sociétés, les IED devraient être faibles. Les STN semblent hésitantes et peu enclines à élargir leurs opérations internationales.

C'est ce que confirment les résultats du *World Investment Prospects Survey 2009-2011*. La majorité (58 %) des grandes STN ont indiqué leur intention de réduire leurs IED en 2009 par rapport à 2008, près d'un tiers (plus de 30 %) anticipant même une forte baisse de leurs investissements. Au vu de la diminution de 44 % des entrées d'IED dans le monde au premier trimestre de 2009 par rapport à la même période de l'année précédente, les flux effectifs à la fin de 2009 pourraient être bien plus faibles qu'en 2008.

À moyen terme, les perspectives sont plus encourageantes. Les STN qui ont répondu à l'enquête de la CNUCED s'attendent à une reprise graduelle de leurs IED en 2010 et à une accélération en 2011; la moitié pensent même que leurs IED en 2011 dépasseront ceux de 2008.

À en juger par les réponses de grandes STN à l'enquête, il est probable que les États-Unis, la Chine, l'Inde, le Brésil et la Fédération de Russie seront les premiers à voir reprendre l'IED. Les secteurs moins sensibles au cycle conjoncturel et opérant sur des marchés où la demande est stable (agro-industries et nombreux secteurs de services) et ceux qui ont des perspectives de croissance à plus long terme (secteur pharmaceutique) seront sans doute le moteur de la prochaine expansion des IED. De plus, au lendemain de la crise, lorsque l'économie mondiale sera en voie de rétablissement, la sortie des fonds publics des secteurs en difficulté pourrait bien déclencher une nouvelle vague de fusions-acquisitions internationales.

## Évolution récente des politiques d'investissement aux niveaux national et international

En 2008 et pendant la première moitié de 2009, malgré les craintes d'une possible montée du protectionnisme en matière d'investissement, les politiques dans ce domaine sont dans l'ensemble restées favorables à une plus grande ouverture, avec notamment une réduction des obstacles aux IED et un abaissement de l'impôt sur les sociétés. Selon l'enquête annuelle de la CNUCED sur les modifications apportées aux législations et aux réglementations nationales en matière d'IED, 110 nouvelles mesures ont été adoptées en 2008, dont 85 plus favorables à ces investissements (tableau 2). Par rapport à 2007, le pourcentage de mesures moins favorables aux IED est demeuré inchangé.

**Tableau 2. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2008**

Indicateur	Moyenne annuelle										
	1992-1994	1995-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nombre de pays ayant modifié leur régime d'investissement	49	66	70	71	72	82	103	92	91	58	55
Nombre de modifications:	95	132	150	207	246	242	270	203	177	98	110
Plus favorables à l'IED	94	121	147	193	234	218	234	162	142	74	85
Moins favorables à l'IED	1	11	3	14	12	24	36	41	35	24	25

*Source: CNUCED, World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, tableau I.14.*

La sécurité nationale a continué d'être invoquée pour justifier un examen minutieux des investissements étrangers. Certains pays de l'OCDE ont même adopté des réglementations à cet égard, qui étendent la portée des règles de notification obligatoire ou autorisent les gouvernements à bloquer les prises de participation dans des entreprises nationales. Dans le secteur minier, la nationalisation de sociétés sous contrôle étranger s'est poursuivie, en particulier dans certains pays d'Amérique latine.



La dernière enquête sur l'évolution des politiques d'investissement dans les 42 pays du G-20 réalisée par le secrétariat de la CNUCED montre que la très grande majorité des mesures prises dans ce domaine entre novembre 2008 et juin 2009 n'avaient pas de caractère restrictif pour les investissements, qu'ils soient en provenance ou à destination de l'étranger. Il s'agissait au contraire le plus souvent de les faciliter, en particulier de faciliter les investissements à l'étranger. Quelques mesures ont néanmoins été prises tendant à limiter l'investissement privé (y compris étranger) dans certains secteurs très sensibles, ou à appliquer des règles et des critères nouveaux aux investissements présentant un risque pour la sécurité nationale.

En 2008, le nombre d'accords internationaux d'investissement a continué d'augmenter: 59 nouveaux accords bilatéraux d'investissement ont été conclus, portant le total à 2 676. Par ailleurs, la signature de 75 conventions de double imposition supplémentaires a porté à 2 805 le nombre d'instruments de ce type; quant aux autres accords internationaux assortis de dispositions relatives à l'investissement (principalement des accords de libre-échange contenant des obligations contraignantes pour les Parties contractantes en matière de libéralisation et de protection de l'investissement), ils étaient au nombre de 273 fin 2008. En contrepartie, six accords bilatéraux d'investissement avaient été dénoncés à la fin de la même année. Parallèlement à la multiplication des accords internationaux d'investissement, le nombre de différends entre États et investisseurs a continué d'augmenter, avec un total de 317 affaires à la fin de 2008.

### **Incidences de la crise sur les politiques en matière d'IED**

Jusqu'à présent, la crise économique et financière n'a pas eu d'incidences majeures sur les politiques en matière d'IED proprement dites, car ces investissements ne sont pas responsables de la tourmente. Toutefois, certaines mesures nationales de portée plus générale (plans de sauvetage, programmes de relance économique) adoptées pour répondre à la crise risquent d'avoir des effets indirects sur les flux d'IED et sur l'activité des STN. En contribuant à stabiliser, voire à améliorer, les principaux déterminants économiques de ces investissements, elles pourraient avoir un effet positif sur les entrées d'IED. Toutefois, d'aucuns craignent qu'elles n'induisent un certain protectionisme en matière d'investissement en favorisant les investisseurs nationaux par rapport aux investisseurs étrangers ou en décourageant les investissements extérieurs pour conserver les capitaux dans l'économie nationale.

On constate aussi que certains pays ont commencé d'exercer une discrimination «cachée» à l'encontre des investisseurs étrangers ou de leurs produits en exploitant les lacunes des réglementations internationales. Comme exemples de protectionnisme «déguisé», on peut citer la préférence donnée lors de l'attribution de marchés publics (s'agissant en particulier de grands projets d'infrastructure) à des produits contenant une forte proportion d'éléments d'origine «nationale», l'impossibilité de fait pour des banques nationales de financer des opérations étrangères, des exceptions au titre d'une «sécurité nationale» à la définition élastique, ou le déplacement des obstacles protectionnistes à des niveaux infranationaux qui échappent au champ d'application des obligations internationales (par exemple, en matière de marchés publics).

Pour ce qui est de l'avenir, une question essentielle se pose: quelles politiques les pays d'accueil appliqueront-ils en matière d'IED une fois la reprise de l'économie mondiale amorcée? Le désengagement attendu de l'État de secteurs phares de l'économie devrait stimuler l'investissement privé, y compris l'IED, ce qui pourrait déclencher une nouvelle vague de nationalisme économique visant à protéger les «champions nationaux» d'une prise de contrôle étrangère. Les accords internationaux d'investissement ont un rôle à jouer pour garantir la prévisibilité, la stabilité et la transparence des régimes nationaux d'investissement. Les décideurs devraient aussi envisager de rendre plus efficaces et plus opérationnelles les dispositions de ces accords qui encouragent l'investissement. L'assurance des investissements et d'autres mesures de la part des pays d'origine en faveur des investissements extérieurs sont des domaines où la coopération internationale peut être utile.

Tous ces éléments ainsi que les incidences de la crise sur les flux d'IED et sur l'activité des STN ont eu des répercussions diverses sur la structure des IED par région (tableau 3).

**Tableau 3. Répartition régionale des flux d'IED, 1995-2008**  
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région/pays	Entrées d'IED								Sorties d'IED							
	1995-2000 (moyenne annuelle)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995-2000 (moyenne annuelle)	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
Pays développés	534,9	361,3	414,2	613,1	972,8	1 358,6	962,3	626,3	507,2	795,1	742,0	1 157,9	1 809,5	1 506,5		
Europe	323,3	279,8	227,7	506,1	631,7	899,6	518,3	446,2	306,9	411,5	689,9	799,6	1 270,5	944,5		
Union européenne	310,0	259,4	223,3	498,4	590,3	842,3	503,5	416,9	285,0	377,3	609,7	697,2	1 192,1	837,0		
Japon	4,6	6,3	7,8	2,8	-6,5	22,5	24,4	25,1	28,8	31,0	45,8	50,3	73,5	128,0		
États-Unis	169,7	53,1	135,8	104,8	237,1	271,2	316,1	125,9	129,4	294,9	15,4	224,2	378,4	311,8		
Autres pays développés	37,2	22,0	42,8	-0,6	110,4	165,3	103,4	29,2	42,1	57,7	-9,1	83,8	87,1	122,3		
Pays en développement	188,3	184,0	290,4	329,3	433,8	529,3	620,7	74,5	45,5	120,4	122,7	215,3	285,5	292,7		
Afrique	9,0	20,9	22,1	38,2	57,1	69,2	87,6	2,4	1,3	2,1	2,3	7,2	10,6	9,3		
Amérique latine et Caraïbes	72,9	45,8	95,1	77,1	93,3	127,5	144,4	21,1	21,3	28,0	36,0	63,6	51,7	63,2		
Asie et Océanie	106,4	117,3	173,2	214,0	283,4	332,7	388,7	51,0	23,0	90,4	84,4	144,5	223,1	220,2		
Asie	105,9	116,9	172,9	213,8	282,1	331,4	387,8	51,0	22,9	90,3	84,3	144,4	223,1	220,1		
Asie occidentale	3,3	11,3	20,5	43,6	67,6	77,6	90,3	0,9	-1,4	8,1	12,9	24,0	48,3	33,7		
Asie de l'Est	70,7	72,7	106,3	116,2	131,8	150,4	187,0	39,6	17,4	62,9	49,8	82,3	111,2	136,2		
Chine	41,8	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	108,3	2,0	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5	52,2		
Asie du Sud	3,9	8,2	10,7	14,4	27,8	34,0	50,7	0,3	1,6	2,3	3,5	14,9	17,8	18,2		
Asie du Sud-Est	28,0	24,7	35,5	39,6	55,0	69,5	59,9	10,2	5,3	17,0	18,1	23,3	45,8	32,1		
Océanie	0,5	0,4	0,3	0,2	1,3	1,3	0,9	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1		
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	7,3	19,9	30,3	30,9	54,5	90,9	114,4	2,0	10,7	14,1	14,3	23,7	51,5	58,5		
Europe du Sud-Est	1,2	4,1	3,5	4,8	9,9	12,8	10,9	0,1	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4	0,6		
CEI	6,1	15,8	26,8	26,1	44,7	78,1	103,5	1,9	10,6	13,8	14,0	23,3	50,1	57,9		
Monde	730,5	565,2	734,9	973,3	1 461,1	1 978,8	1 697,4	702,8	563,4	929,6	879,0	1 396,9	2 146,5	1 857,7		
Pour mémoire: part en pourcentage des flux mondiaux d'IED																
Pays développés	73,2	63,9	56,4	63,0	66,6	68,7	56,7	89,1	90,0	85,5	84,4	82,9	84,3	81,1		
Pays en développement	25,8	32,6	39,5	33,8	29,7	26,8	36,6	10,6	8,1	13,0	14,0	15,4	13,3	15,8		
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	1,0	3,5	4,1	3,2	3,7	4,6	6,7	0,3	1,9	1,5	1,6	1,7	2,4	3,1		

*Source: CNUCED, World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, tableau B.1 de l'annexe.*

## Tendances régionales

Les flux d'IED vers l'**Afrique** sont chiffrés à 88 milliards de dollars en 2008, ce qui constitue un nouveau record en dépit de la crise économique et financière mondiale. Le stock d'IED dans la région a ainsi été porté à 511 milliards de dollars. Les fusions-acquisitions internationales, dont la valeur a plus que doublé en 2008, ont largement contribué à cet accroissement des entrées d'IED, malgré les problèmes de liquidités au niveau mondial. L'envolée généralisée des marchés des produits de base l'année précédente a été déterminante à cet égard. Parmi les principaux bénéficiaires figuraient de nombreux pays producteurs de ressources naturelles ayant attiré une part importante des flux d'IED vers la région ces dernières années, mais aussi quelques nouveaux venus riches en matières premières.

En 2008, les entrées d'IED ont augmenté dans toutes les sous-régions de l'Afrique, à l'exception de l'Afrique du Nord. Si l'Afrique australe a attiré près d'un tiers de ces investissements, ce sont les pays d'Afrique de l'Ouest qui ont enregistré le plus fort taux de progression (63 %). Les pays développés ont été les principales sources d'IED à destination de l'Afrique, mais leur part dans le stock d'IED a diminué au fil du temps.

Un certain nombre de pays africains ont adopté des mesures visant à rendre l'environnement économique et commercial de la région plus propice aux IED même si, dans l'ensemble, sa situation reste contrastée. Ainsi, pour attirer les IED, certains gouvernements africains ont créé des zones franches économiques, élaboré de nouveaux codes de l'investissement et privatisé des services publics de distribution, alors que d'autres, en revanche, adoptaient des réglementations moins favorables, prévoyant par exemple une hausse de la fiscalité.

Au niveau bilatéral, les pays africains ont continué d'adopter des mesures liées à l'investissement. En 2008, 12 pays ont signé 13 accords bilatéraux d'investissement et 6 ont signé 9 conventions de double imposition, portant le nombre total de ces accords à 718 et 467, respectivement. Comme par le passé, la plupart des accords bilatéraux d'investissement (8) et des conventions de double imposition (4) conclus en 2008 l'ont été avec des pays développés. Aux niveaux régional et sous-régional, la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a adopté trois instruments relatifs aux règles d'investissement et à leurs modalités

d'application, tandis que l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA) et la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) concluaient des accords avec les États-Unis.

En 2009, on assistera sans doute à un recul des flux d'IED vers l'Afrique après six années de hausse ininterrompue. Les principales raisons en sont le ralentissement de l'économie mondiale, la baisse des prix mondiaux des produits de base et l'aggravation de la crise financière dans beaucoup de pays développés et de pays en développement à croissance rapide. Toutefois, l'optimisme qui prévaut en ce qui concerne l'évolution des prix mondiaux des produits de base pourrait avoir un effet positif sur les IED à moyen terme. Ce pronostic est étayé par les résultats du *World Investment Prospects Survey 2009-2011*.

En **Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est**, les flux d'IED ont encore fortement progressé en 2008 (17 %), atteignant un nouveau record de 300 milliards de dollars. Les données disponibles pour le début de l'année 2009 révèlent néanmoins un ralentissement important et font peser des doutes sur les perspectives à court terme.

Au niveau sous-régional, la croissance des IED en année pleine a été de 49 % en Asie du Sud, 24 % en Asie de l'Est et -14 % en Asie du Sud-Est, (51 milliards de dollars, 187 milliards de dollars et 60 milliards de dollars, respectivement). Les flux d'IED vers les principales puissances économiques de la région ont aussi beaucoup varié: ils ont explosé en Chine, en Inde et en République de Corée, ont continué de progresser à Hong Kong (Chine), ont légèrement reculé en Malaisie et en Thaïlande, et se sont effondrés à Singapour et dans la province chinoise de Taiwan. La Chine, où les IED ont atteint un niveau historique (108 milliards de dollars), est devenue le troisième bénéficiaire d'IED dans le monde, l'Inde – avec 42 milliards de dollars –, se classant pour sa part au 13<sup>e</sup> rang. Sur fond de crise financière mondiale, la capacité des deux plus grands pays émergents d'attirer des IED a remodelé la structure mondiale des flux. Bien que les flux d'IED vers ces deux pays se ressentent inévitablement de la crise, les perspectives à moyen terme et à long terme restent encourageantes. Le *World Investment Prospects Survey 2009-2011* l'a d'ailleurs confirmé, classant la Chine et l'Inde aux 1<sup>er</sup> et 3<sup>e</sup> rangs, respectivement, des destinations les plus attrayantes.

Les IED dans le secteur des services ont continué de monter en puissance en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est en 2008, comme en témoigne l'augmentation de la valeur des fusions-acquisitions internationales dans le secteur. Dans certains pays de la région, les services ont accueilli la majeure partie des IED, même si, dans le secteur bancaire, ces investissements ont plongé en raison de la crise financière mondiale. En Chine et en Inde, les IED dans les services, notamment les infrastructures et la distribution, sont augmentés. Wal-Mart (États-Unis) a ouvert son premier magasin en Inde en 2008 et prévoit d'en ouvrir 15 autres dans les années qui viennent.

En 2008, les IED en provenance de l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont augmenté de 7 %, pour s'établir à 186 milliards de dollars, en raison surtout de gros investissements extérieurs chinois. L'Inde a gagné du terrain, bien que ses sorties d'IED soient restées quasiment inchangées par rapport à 2007. Avec son 13<sup>e</sup> rang mondial et son 3<sup>e</sup> rang des pays en développement et pays en transition pour 2008, la Chine est une source d'IED de plus en plus importante. Les investissements extérieurs chinois se sont élevés à 52 milliards de dollars en 2008, soit une progression de 132 % par rapport à 2007. Au début de 2009, les IED chinois ont continué d'augmenter. Grâce aux fortes fluctuations de change et à la baisse des prix des actifs à l'étranger due à la crise, les entreprises chinoises ont en effet eu la possibilité de réaliser des opérations de fusion-acquisition. Dans les autres grands pays de la région, en revanche, les sorties d'IED se sont dans l'ensemble ralenties au début de 2009, la crise ayant fortement réduit la capacité et la motivation de nombreuses STN de ces pays.

Les fusions-acquisitions internationales réalisées par des entreprises d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est dans des pays développés ont continué d'augmenter. Dans le secteur primaire, en plus des sociétés pétrolières, de grandes sociétés minières et métallurgiques chinoises et indiennes se montrent de plus en plus déterminées à acquérir des actifs à l'étranger. C'est ainsi qu'en coopération avec Alcoa (États-Unis), Chinalco (Chine) a acquis 12 % du capital du groupe Rio Tinto plc (Royaume-Uni) pour un montant de 14 milliards de dollars en 2008. Dans le secteur manufacturier, Tata Motors (Inde) a récemment déboursé 2,3 milliards de dollars pour faire l'acquisition de Jaguar Cars (Royaume-Uni). Parmi les grandes transactions conclues dans le secteur des services, on peut citer l'entrée de Temasek Holdings (Singapour) dans le capital de Merrill Lynch (États-Unis).

Certains pays ont modifié leurs politiques et leur législation dans un sens favorable aux IED, par exemple en relevant ou en supprimant les plafonds d'investissement ou en simplifiant les procédures applicables. Les marchés de la région ont pu s'ouvrir davantage et les investisseurs étrangers bénéficier d'un environnement économique et commercial plus souple. Quelques autres pays ont mis en place une série de mesures et de lois nouvelles pour protéger des secteurs sensibles. En 2008, les pays de la région ont conclu 19 accords bilatéraux d'investissement et 13 conventions de double imposition et, avec 10 nouveaux accords autres que les accords précités, la région est restée la région en développement la plus active. Singapour a conclu des accords de libre-échange avec le Conseil de coopération du Golfe, la Chine et le Pérou, tandis que la Chine signait des accords avec la Nouvelle-Zélande et le Pérou. Les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) ont signé un accord de libre-échange avec le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande; le Viet Nam a conclu un accord de libre-échange avec le Japon.

Les flux d'IED en **Asie occidentale** ont augmenté en 2008 pour la sixième année consécutive. Ils ont progressé de 16 % pour s'établir à 90 milliards de dollars, en raison principalement d'une hausse importante des IED en Arabie saoudite (57 %, s'établissant à 38 milliards de dollars), en particulier dans l'immobilier, la pétrochimie et le raffinage de pétrole. Cela a conforté le pays dans sa position de premier bénéficiaire de la région. Dans les autres pays de la région, la progression des IED a été inégale. Elle a par exemple été négative en Turquie et dans les Émirats arabes unis, deuxième et troisième pays bénéficiaires d'IED. En Turquie, les investissements sont tombés à 18 milliards de dollars, soit une chute de 17 % par rapport au niveau exceptionnel atteint en 2007 grâce à plusieurs très grosses opérations de fusion-acquisition internationales dans le secteur financier. Dans les Émirats arabes unis, les flux d'IED ont reculé de 3 %, pour s'établir à 14 milliards de dollars, en raison des dommages considérables infligés par la crise financière et économique mondiale aux secteurs du tourisme, de l'immobilier et des services bancaires de Dubaï.

Depuis le troisième trimestre de 2008, le très net recul des prix du pétrole et l'assombrissement des perspectives économiques mondiales ont tempéré l'optimisme qui avait animé la région durant les six années écoulées. Les projets de développement sont touchés de plein fouet par le resserrement du crédit au niveau mondial. Le nombre de banques internationales disposées à financer des projets dans les pays du Conseil de coopération du Golfe s'étant réduit comme peau de chagrin, de grands projets industriels et infrastructurels

ainsi que des projets dans le secteur du pétrole et du gaz, qui font largement appel aux IED, ont été remis à plus tard. Cette situation risque fort de réduire le niveau des flux d'IED en 2009.

L'immobilier, la pétrochimie, le raffinage de pétrole, le bâtiment et le commerce sont les secteurs qui ont attiré le plus d'IED dans les deux premiers pays bénéficiaires de la région, à savoir l'Arabie saoudite et la Turquie, qui ont, à eux deux, représenté 63 % des flux totaux en 2008. Les investissements ont atteint 10,9 milliards de dollars (+120 %) dans le secteur de l'immobilier, 12 milliards de dollars (+37 %) dans le secteur du raffinage et de la pétrochimie, 3,7 milliards de dollars (+104 %) et dans le secteur du bâtiment et 2,9 milliards de dollars (+154 %) dans le secteur du commerce.

Les IED en provenance d'Asie occidentale ont chuté de 30 % en 2008, pour s'établir à 34 milliards de dollars, principalement en raison de l'effondrement (45 %) de la valeur des acquisitions nettes réalisées par des STN de la région. Les plus fortes diminutions ont été enregistrées en Arabie saoudite (de 13 milliards de dollars à 1 milliard de dollars) et au Qatar (de 5,3 milliards de dollars à 2,4 milliards de dollars). En raison des lourdes pertes provoquées par la crise mondiale, les investisseurs sur les marchés extérieurs se montrent désormais plus prudents et ont, pour certains, recentré leurs investissements sur leur propre économie nationale frappée par la crise. Par ailleurs, la contraction des marchés des capitaux ont offert de nouvelles possibilités d'investissement à des organismes contrôlés par l'État. Certains, tels les fonds souverains de l'Émirat d'Abou Dhabi, ont déjà pris quelques modestes participations qui vont dans le sens des objectifs de développement économique de leur pays. Ce type d'initiative laisse présager une augmentation des sorties d'IED en 2009.

La libéralisation des politiques en matière d'IED s'est poursuivie dans un certain nombre de pays en 2008. Parmi les mesures qui ont été prises, on peut citer l'abaissement de l'impôt sur les sociétés étrangères, la privatisation d'entreprises d'État, la libéralisation du régime de taux de change, l'amélioration de l'accès des investisseurs au crédit et la facilitation de l'investissement. La région a signé 15 nouveaux accords bilatéraux d'investissement et 12 nouvelles conventions de double imposition en 2008. De plus, des accords de libre-échange assortis de dispositions relatives à l'investissement ont été conclus entre la Turquie et le Chili et entre le Conseil de coopération du Golfe et Singapour.



En **Amérique latine et aux Caraïbes**, les entrées d'IED ont augmenté de 13 % pour atteindre 144 milliards de dollars en 2008, et ce, malgré la crise financière et économique mondiale. La progression dans les sous-régions a été inégale: l'IED a augmenté de 29 % en Amérique du Sud – où 49 % d'un total de 92 milliards de dollars ont été investis au Brésil – et baissé de 6 % en Amérique centrale et dans les Caraïbes. Cet écart est dû au fait que la crise n'a pas eu les mêmes incidences sur les pays des deux sous-régions: l'Amérique centrale et les Caraïbes ont directement subi le contrecoup du ralentissement économique aux États-Unis, alors que l'Amérique du Sud – davantage tributaire de recettes d'exportation de produits de base – n'a été frappée que plus tard, lorsque les prix des produits de base ont décroché.

Les activités liées aux ressources naturelles sont restées le secteur de prédilection des IED en Amérique du Sud, et on observe une tendance similaire en Amérique centrale et dans les Caraïbes. Les investissements dans le secteur de l'extraction de métaux, en particulier, ont explosé en 2008, les fusions-acquisitions internationales s'élevant à 9 milliards de dollars en valeur nette, soit huit fois plus que l'année précédente. En revanche, la valeur des fusions-acquisitions internationales dans le secteur du pétrole et du gaz est devenue négative, en raison des cessions réalisées par des sociétés étrangères et de nationalisations. Dans le secteur manufacturier, l'IED a baissé à cause d'une forte baisse des flux à destination de l'Amérique centrale et des Caraïbes, où les activités manufacturières à vocation exportatrice sous contrôle étranger sont étroitement liées au cycle économique aux États-Unis. En Amérique du Sud, les flux d'IED dans le secteur manufacturier, fortement concentrés dans des activités liées aux ressources naturelles et davantage axés sur le marché intérieur et sur des marchés d'exportation autres que les États-Unis, ont été plus ou moins stables.

L'IED en provenance de l'Amérique latine et des Caraïbes a augmenté de 22 % en 2008, pour atteindre 63 milliards de dollars, sous l'effet de l'essor des investissements à l'étranger de l'Amérique du Sud (en augmentation de 131 %), qui a compensé la baisse de 22 % des IED de l'Amérique centrale et des Caraïbes. C'est le Brésil, dont les IED ont atteint 20 milliards de dollars, qui a affiché la plus forte augmentation (189 %), tandis que les investissements du Mexique s'effondraient pour s'établir à 686 millions de dollars, contre 8 milliards de dollars l'année précédente. La valeur des acquisitions internationales nettes réalisées par des sociétés mexicaines a été négative en 2008 (-358 millions de dollars), indiquant que la valeur des

ventes de filiales étrangères de STN basées au Mexique a été supérieure à la valeur de leurs achats de sociétés étrangères.

L'accroissement de l'intervention de l'État dans l'économie s'est poursuivi dans un certain nombre de pays et s'est étendu à de nouveaux domaines. Les nationalisations dans le secteur du pétrole et du gaz se sont multipliées. Certains pays ont pris des mesures pour renforcer la position de leurs champions nationaux. L'Amérique latine et les Caraïbes n'ont conclu que six accords bilatéraux d'investissement et huit conventions de double imposition en 2008. Les États du Forum des Caraïbes ont signé un accord de partenariat économique avec l'Union européenne (UE), prévoyant une libéralisation progressive, réciproque et asymétrique de l'investissement.

En Amérique latine et aux Caraïbes, les flux d'IED devraient diminuer en 2009 à mesure que les effets de la crise financière et économique se propagent dans la région.

Les flux d'IED vers **l'Europe du Sud-Est et la CEI** ont augmenté pour la huitième année consécutive, pour atteindre un montant record de 114 milliards de dollars, et ce, malgré la tourmente financière et les conflits qui font rage dans certaines zones de la région. Les investissements ont enregistré une progression rapide dans les deux sous-régions, surtout au premier semestre de 2008. Si, en Europe du Sud-Est, les privatisations des actifs restants de l'État ont encore attiré la plupart des investissements, dans la CEI, les STN ont surtout cherché à s'implanter sur des marchés locaux en expansion et à profiter des occasions offertes par la libéralisation de certains secteurs d'activité. Les entrées d'IED ont continué d'être inégalement réparties, trois pays (Fédération de Russie, Kazakhstan et Ukraine par ordre d'importance) absorbant 84 % des flux totaux. Les larges investissements réalisés dans le secteur libéralisé de la production d'électricité ainsi que dans l'automobile et l'immobilier expliquent en partie le volume important des IED en Fédération de Russie, même si ceux-ci sont, pour la plupart, restés axés sur des projets liés aux ressources naturelles. Les IED dans le secteur du pétrole et du gaz naturel au Kazakhstan et dans le secteur bancaire et la sidérurgie en Ukraine ont entraîné une hausse des investissements d'IED dans ces deux pays en 2008.

En 2008, les sorties d'IED, principalement à mettre au compte de STN russes mais aussi de certains investisseurs kazakhs, ont continué de progresser malgré quelques opérations de désinvestissement réalisées au

second semestre de l'année. Avec le ralentissement de la demande étrangère, les STN de la région ont changé de stratégie, renonçant à étendre leurs marchés à l'étranger et cherchant plutôt à accéder à des innovations technologiques et à des connaissances spécialisées en matière de gestion et de commercialisation.

Les bonnes conditions du marché ont entraîné une forte augmentation des ventes d'entreprises manufacturières de la région qui n'étaient pas jugées «stratégiques» (principalement dans l'automobile et la métallurgie). Les projets d'investissements internationaux dans le secteur primaire et le secteur des services ont marqué le pas, après les chiffres exceptionnels de 2007. Toutefois, les investisseurs stratégiques continuent d'investir dans des projets complexes d'exploitation de grands champs pétroliers et gaziers.

En 2008, les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI ont poursuivi la libéralisation de leurs règles en matière d'IED dans certains secteurs tels que la production d'électricité, les services bancaires, la distribution et les télécommunications. À l'inverse, certains pays riches en ressources naturelles ont pris de nouvelles mesures moins favorables aux investisseurs étrangers, notamment en adoptant des lois qui renforcent leur contrôle sur ces ressources. Les pays de la région ont conclu 25 conventions de double imposition et 19 accords bilatéraux d'investissement en 2008.

Le ralentissement de la croissance économique dans tous les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI et la baisse des prix des produits de base, conjugués au tarissement des grands projets de privatisation, risquent de se solder par une forte diminution de l'IED dans la région. Les données préliminaires concernant les IED et les fusions-acquisitions internationales pour le premier trimestre de 2009 ainsi que le sentiment des investisseurs – reflétés par le *World Investment Prospects Survey 2009-2011* de la CNUCED – confirment ce pronostic.

La crise économique et financière et le ralentissement économique ayant frappé de plein fouet les principales puissances économiques du monde, les IED à destination et en provenance des **pays développés** ont accusé une très forte baisse en 2008 après les sommets historiques de 2007. Les entrées d'IED ont reculé de 29 %, pour s'établir à 962 milliards de dollars, aucun des grands pays d'accueil, à l'exception des États-Unis, n'étant épargné. Dans les 27 pays de l'Union européenne, ces investissements ont chuté de 40 % en 2008, pour s'établir à 503 milliards de dollars. Aux États-Unis en revanche,

les investissements réalisés principalement par des investisseurs européens ont augmenté de 17 %, atteignant le montant record de 316 milliards de dollars.

La baisse des flux d'IED vers les pays développés a été plus prononcée dans le secteur manufacturier et le secteur des services, si l'on en juge par les données sur les fusions-acquisitions internationales, tandis que les regroupements et fusions dans les industries extractives et la participation croissante de grandes sociétés de pays en développement (en particulier chinoises) contribuaient à l'augmentation de l'IED dans le secteur primaire en 2008.

La baisse des bénéfices réinvestis consécutive à la contraction des bénéfices et au remboursement d'emprunts de filiales étrangères à leur société mère a entraîné, en 2008, une diminution des sorties d'IED des pays développés, qui ont reculé de 17 %, pour s'établir à 1 500 milliards de dollars. Pourtant, comme dans le passé, les pays développés en tant que groupe ont conservé leur position d'investisseurs nets à l'étranger. Parmi les principaux pays d'origine d'IED, seuls le Japon, la Suisse, le Canada et les Pays-Bas (par ordre d'importance) ont vu leurs sorties d'IED augmenter en 2008, les États-Unis demeurant néanmoins le plus gros investisseur à l'étranger.

En 2008, les conditions de l'IED dans les pays développés ont été influencées par le débat public sur les investissements internationaux des fonds souverains et les craintes d'une réaction protectionniste à la crise économique et financière. Les inquiétudes quant aux mesures discriminatoires qui pourraient être prises à l'encontre des fonds souverains ont été à l'origine de la formation du Groupe de travail international des fonds souverains et de l'adoption des Principes de Santiago. En outre, quelques pays développés ont modifié ou adopté des règles qui leur permettent d'exercer un contrôle sur les investissements étrangers en invoquant la sécurité nationale, alors que d'autres continuaient de libéraliser leurs régimes d'investissement ou modifiaient leurs politiques fiscales et prenaient de nouvelles mesures pour promouvoir l'investissement étranger. En 2008, les pays développés ont conclu 38 accords bilatéraux d'investissement (la plupart avec des pays en développement), 63 conventions de double imposition et 15 autres accords internationaux d'investissement.

Les IED à destination et en provenance des pays développés devraient diminuer en 2009 à cause des effets persistants de la crise financière et de la faible croissance économique attendue dans ces pays. Les STN réduiront sans doute leurs programmes d'investissement en raison d'une diminution de leurs bénéfices, d'un moindre accès aux ressources financières et de la hausse des coûts de financement. De fait, les entrées d'IED au premier trimestre de 2009 ont reculé de 24 % par rapport au trimestre précédent, tandis que les opérations de fusion-acquisition internationales réalisées au premier semestre de 2009 étaient en recul de plus de 40 % par rapport au second semestre de 2008. Ces tendances sont confirmées par le *World Investment Prospects Survey 2009-2011*.

## **SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES, PRODUCTION AGRICOLE ET DÉVELOPPEMENT**

L'agriculture joue un rôle déterminant dans l'approvisionnement en denrées alimentaires ainsi que dans l'élimination de la pauvreté et de la faim. Pourvoyeuse d'un nombre considérable d'emplois ruraux, elle contribue aussi grandement à la croissance économique nationale et constitue une source notable de recettes en devises dans de nombreux pays en développement. Compte tenu de l'importance fondamentale de ce secteur pour la plupart des pays en développement, le fait que l'agriculture soit délaissée de manière persistante par un grand nombre d'entre eux suscite de vives inquiétudes depuis un certain temps. Toutefois, plusieurs facteurs, qui ne s'excluent pas mutuellement, ont amené récemment des acteurs privés nationaux et étrangers à participer davantage au secteur agricole dans un grand nombre de pays en développement. Ils sont essentiellement d'ordre structurel et devraient tirer l'investissement agricole dans les prochaines années. Dans ce contexte, la participation d'acteurs étrangers peut jouer, aux côtés de l'investissement intérieur, un rôle essentiel dans la production agricole des pays en développement, en stimulant la productivité et en soutenant le développement économique.

Parmi les principaux moteurs de l'investissement agricole figure la disponibilité de terres et de ressources en eau dans les zones ciblées, conjuguée à une croissance rapide de la demande de denrées alimentaires et à une hausse des importations de ces produits dans divers pays, notamment dans les pays émergents les plus peuplés tels que le Brésil, la Chine, l'Inde et la République de Corée, et les pays en développement disposant de terres et de ressources en eau peu abondantes comme les États membres du Conseil de coopération du Golfe. La demande internationale de denrées agricoles a aussi été stimulée par d'autres facteurs, tels que les initiatives relatives aux biocarburants lancées dans le monde entier, qui ont entraîné une vague d'investissements dans les pays en développement, investissements consacrés à la culture de la canne à sucre, des céréales (notamment le maïs) et des oléagineux (tels que le soja), ainsi qu'à des cultures non vivrières comme le jatropha. Ces tendances sont intimement liées à la hausse rapide des prix des produits alimentaires enregistrée au cours des dernières années et des pénuries ultérieures de denrées telles que le riz, qui ont motivé l'arrivée d'un certain nombre de «nouveaux investisseurs» et ont favorisé les investissements directs spéculatifs dans l'agriculture et la terre.

### Importance de l'IED par pays, produit et région

L'IED dans l'agriculture est en hausse, bien que le volume total reste limité (le stock intérieur s'élevait à 32 milliards de dollars en 2007) et faible par rapport aux autres secteurs (voir le tableau 4). À la fin des années 90, les flux mondiaux d'IED dans l'agriculture étaient encore inférieurs à un milliard de dollars par an, mais en 2005-2007, ils avaient triplé pour atteindre 3 milliards de dollars par an (voir le tableau 4). En outre, les STN exerçant des activités en aval des chaînes de valeur des pays d'accueil (par exemple, agroalimentaire et supermarchés) investissent aussi dans la production agricole et dans l'agriculture contractuelle, ce qui accroît leur participation réelle au secteur. En fait, après avoir enregistré une croissance rapide au début des années 2000, les flux d'IED dans le seul secteur de l'alimentation et des boissons (ne comprenant pas d'autres activités d'aval) ont dépassé 40 milliards de dollars en 2005-2007 (voir le tableau 4).

**Tableau 4. Estimation de l'IED dans l'agriculture, la foresterie et la pêche<sup>a</sup> ainsi que dans l'alimentation et les boissons<sup>b</sup>, sur différentes périodes**  
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région	Flux d'IED				Stock d'IED			
	Entrées		Sorties		Stock intérieur		Stock extérieur	
	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1990	2007	1990	2007
<b>a) Agriculture, foresterie et pêche<sup>a</sup></b>								
Monde	0,6 (0,3 %)	3,3 (0,2 %)	0,5 (0,2 %)	1,1 (0,1 %)	8,0 (0,4 %)	32,0 (0,2 %)	3,7 (0,2 %)	10,2 (0,1 %)
Pays développés	-0,0 ..	0,0 ..	0,5 (0,2 %)	0,6 ..	3,5 (0,2 %)	11,8 (0,1 %)	3,4 (0,2 %)	7,5 (0,1 %)
Pays en développement	0,6 (1,8 %)	3,0 (0,8 %)	0,0 (0,7 %)	0,5 (0,4 %)	4,6 (1,3 %)	18,0 (0,5 %)	0,3 (1,5 %)	2,4 (0,1 %)
Europe du Sud-Est et CEI	.. ..	0,3 (0,7 %)	.. ..	0,0 (18,2 %)	.. ..	2,2 (0,7 %)	.. ..	0,3 (1,3 %)

<b>b) Alimentation et boissons<sup>b</sup></b>								
Monde	7,2 (3,8 %)	40,5 (2,8 %)	12,5 (5,6 %)	48,3 (3,3 %)	80,3 (4,1 %)	450,0 (2,9 %)	73,4 (4,1 %)	461,9 (2,8 %)
Pays développés	4,8 (3,2 %)	34,1 (3,2 %)	12,2 (5,6 %)	45,7 (3,4 %)	69,9 (4,4 %)	390,7 (3,4 %)	73,1 (4,1 %)	458,1 (3,2 %)
Pays en développement	2,4 (6,8 %)	5,1 (1,4 %)	0,3 (4,1 %)	2,6 (1,9 %)	10,4 (2,9 %)	46,9 (1,2 %)	0,3 (1,4 %)	3,5 (0,2 %)
Europe du Sud-Est et CEI	.. ..	1,4 (3,2 %)	.. ..	-0,0 (-4,5 %)	.. ..	12,4 (4,2 %)	.. ..	0,3 (1,7 %)

Source: CNUCED, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, tableau III.7.

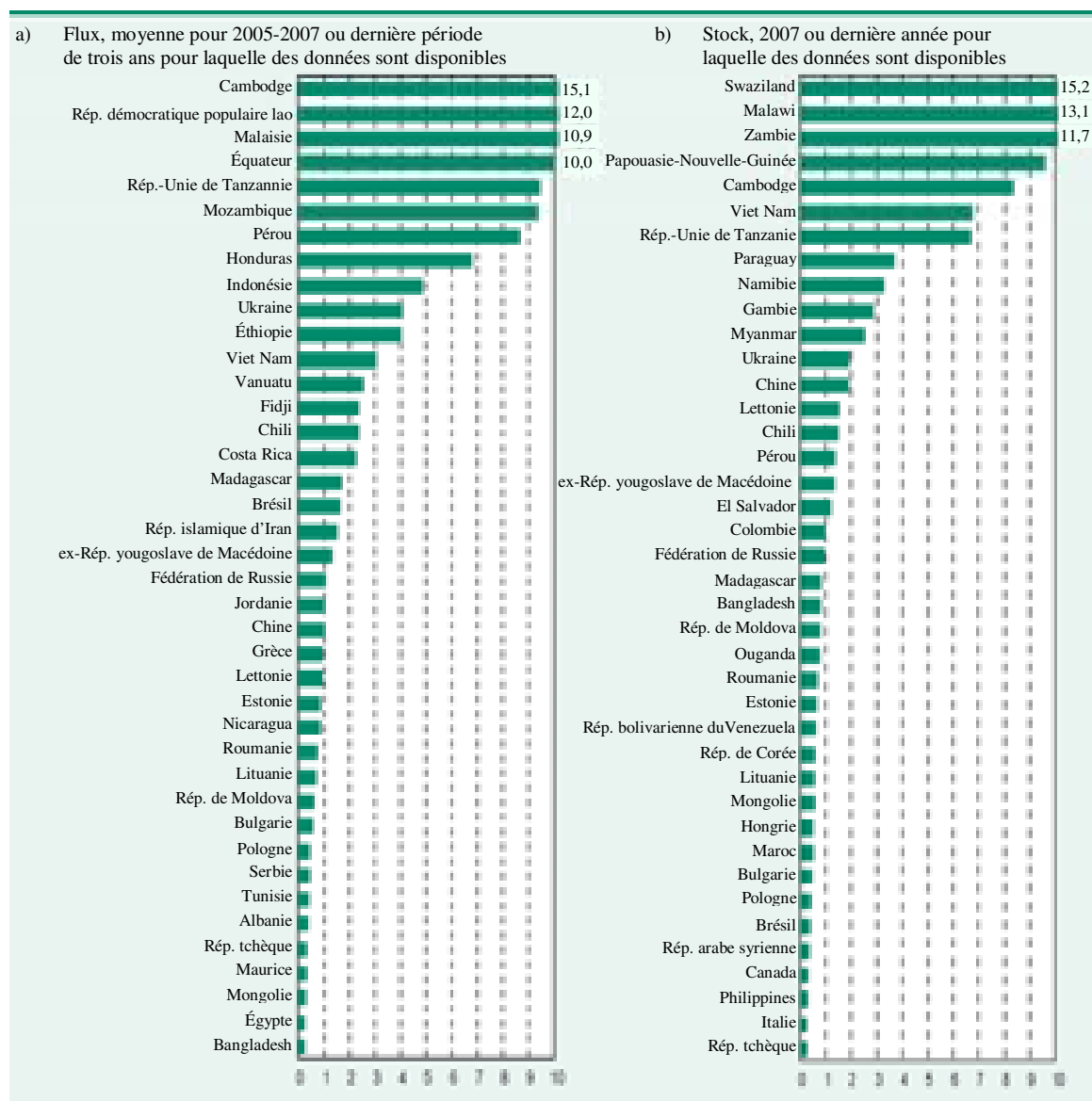
<sup>a</sup> Y compris la chasse.

<sup>b</sup> Y compris le tabac.

Bien que l'IED dans l'agriculture reste faible en pourcentage du volume total de ces investissements dans l'ensemble des pays développés, des pays en développement et des pays en transition, il occupe dans certains PMA, notamment au Cambodge, dans la République démocratique populaire lao, au Malawi, au Mozambique et en République-Unie de Tanzanie une place relativement grande dans le montant des flux ou des stocks (voir la figure 3). Il en est de même dans certains pays qui ne sont pas des PMA, tels que l'Équateur, le Honduras, l'Indonésie, la Malaisie, la Papouasie-Nouvelle-Guinée et le Viet Nam. Dans ces derniers, la part élevée de l'IED dans l'agriculture est due à des facteurs comme la structure de l'économie nationale, la disponibilité de terres agricoles (la plupart du temps sous forme de baux à long terme), et la politique nationale (notamment la promotion de l'investissement dans ce secteur).



**Figure 3. Part de l'agriculture dans les entrées d'IED  
de certains pays, pour diverses années**  
(Pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, fig. III.6.

L'IED occupe une place relativement grande dans certaines cultures commerciales comme la canne à sucre, les fleurs coupées et les légumes. L'essentiel des entrées d'IED dans les pays en développement est consacré aux cultures vivrières et commerciales. Les cultures destinées à la production de biocarburants dans le cadre de projets utilisant les oléagineux en Afrique et la canne à sucre en Amérique du Sud, par exemple, suscitent aussi

un intérêt croissant. Au vu des principaux produits ciblés par les investisseurs étrangers dans les pays en développement et les pays en transition, on constate que les régions se sont plus ou moins spécialisées. Par exemple, les pays d'Amérique du Sud ont attiré l'IED dans une large gamme de produits tels que le blé, le riz, la canne à sucre, les fruits, les fleurs, le soja, la viande et la volaille; tandis que dans les pays d'Amérique centrale, les STN ont essentiellement privilégié les fruits et la canne à sucre. En Afrique, les investisseurs étrangers se sont particulièrement intéressés aux cultures vivrières de base, telles que le riz, le blé et l'huile; mais des STN sont aussi présentes dans la canne à sucre et le coton en Afrique australe et dans la culture des fleurs en Afrique de l'Est. En Asie du Sud, les investisseurs étrangers se sont concentrés sur la production à grande échelle de riz et de blé, tandis que leurs activités dans d'autres régions d'Asie sont davantage axées sur les cultures commerciales, la viande et la volaille. Enfin, dans les pays en transition, les STN sont très présentes dans les produits laitiers, même si, depuis peu, elles s'efforcent d'investir dans le blé et les céréales.

### **Importance de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement**

L'agriculture contractuelle est une forme importante de participation des STN à la production agricole à plusieurs points de vue: répartition géographique, intensité de l'activité exercée dans le pays, produits visés et types de STN concernés. Dans ce contexte, elle peut être définie comme la conclusion d'un contrat sans participation au capital entre des agriculteurs et des filiales de STN (ou des agents représentant des STN) par lequel les premiers s'engagent à livrer aux secondes une certaine quantité de produits agricoles en convenant du prix, de la qualité, de la date de livraison et d'autres conditions à respecter. Cette solution est intéressante pour les STN car elle leur permet de contrôler les caractéristiques du produit et son approvisionnement dans de meilleures conditions que sur les marchés du disponible. Par ailleurs, cette formule exige moins de capitaux, est moins risquée et s'avère plus souple que la location ou l'achat de terres. Du point de vue des agriculteurs, l'agriculture contractuelle peut assurer des revenus prévisibles, donner accès aux marchés et permettre de bénéficier de l'aide des STN dans des domaines tels que le crédit et le savoir-faire.

Les STN prenant part à l'agriculture contractuelle et à d'autres formes d'activités sans participation au capital sont réparties dans plus de 110 pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Par exemple, en 2008, la société d'agroalimentaire Nestlé (Suisse) avait conclu des contrats avec plus de 600 000 exploitants agricoles dans plus de 80 pays en développement et pays

en transition pour la fourniture directe de divers produits agricoles. De même, Olam (Singapour) dispose d'un réseau mondial d'agriculture contractuelle constitué de 200 000 fournisseurs environ provenant de 60 pays (pour la plupart d'entre eux de pays en développement).

Certes, l'agriculture contractuelle est très répandue, mais elle occupe une place importante dans de nombreux pays émergents et pays pauvres. Par exemple, au Brésil, 75 % de la production de volaille et 35 % de la production de soja proviennent de l'agriculture contractuelle, notamment en liaison avec des STN. Il en est de même au Viet Nam, où 90 % du coton et du lait frais, 50 % du thé et 40 % du riz sont achetés à des agriculteurs sous contrat. Au Kenya, ce sont 60 % du thé et du sucre qui sont produits dans le cadre de l'agriculture contractuelle.

En outre, l'agriculture contractuelle porte sur une large gamme de produits, allant de l'élevage aux cultures commerciales en passant par la production de denrées vivrières de base. Par exemple, Olam s'approvisionne au niveau mondial pour 17 produits agricoles (notamment les noix de cajou, le coton, les épices, le café, le cacao et le sucre). De même, les produits agricoles représentent les deux tiers des approvisionnements d'Unilever (Royaume-Uni/Pays-Bas) en matières premières, et sont notamment constitués d'huile de palme et d'autres huiles comestibles, de thé et d'infusions, de tomates, de pois et d'une large gamme de légumes divers. Ils proviennent de 100 000 petites exploitations et exploitations plus grandes de pays en développement, ainsi que d'autres fournisseurs.

L'agriculture contractuelle permet à différents types de STN présentes dans les activités aval des chaînes de valeur de l'agroalimentaire, notamment les fabricants de produits alimentaires, les producteurs de biocombustibles, les distributeurs et de nombreux autres acteurs, de s'approvisionner en intrants agricoles auprès d'agriculteurs de différents pays d'accueil.

### **L'univers des STN participant à la production agricole**

Les 25 premières STN du secteur agricole (à savoir les entreprises qui sont essentiellement présentes dans la *production agricole* sous la forme d'exploitations agricoles et de plantations) ne sont pas les mêmes que les principales STN exerçant des activités liées à l'agriculture (c'est-à-dire celles essentiellement présentes en *amont* ou en *aval* de ces chaînes de valeur): les premières comptent un nombre considérable d'entreprises de pays en

développement dans leurs rangs, contrairement aux secondes (voir le tableau 5). Si l'on compare leurs actifs à l'étranger, les STN agricoles se répartissent de manière quasiment égale entre pays développés et pays en développement, ce qui indique que les entreprises des pays en développement deviennent aussi des acteurs importants de la production mondiale de denrées alimentaires et autres produits agricoles. Les entreprises des pays développés continuent néanmoins d'être prépondérantes parmi les STN dont les activités sont liées à l'agriculture. Douze des 25 premières STN agricoles ont leur siège dans des pays en développement et 13 dans des pays développés. En effet, c'est une STN originaire d'un pays en développement qui arrive en tête de liste, à savoir Sime Darby Berhad (Malaisie), suivie de deux entreprises des États-Unis (Dole Food et Del Monte) en deuxième et troisième positions (voir le tableau 5).

Les STN dont les activités sont liées à l'agriculture comprennent des transformateurs/fabricants de produits alimentaires, des distributeurs, des négociants et des fournisseurs d'intrants. Elles sont généralement plus importantes que les STN agricoles. Par exemple, la plus grande STN mondiale du secteur de l'alimentation et des boissons, à savoir Nestlé (Suisse), contrôle 66 milliards de dollars d'actifs à l'étranger, et le plus grand distributeur de produits alimentaires, à savoir Wal-Mart (États-Unis), 63 milliards de dollars. En revanche, la première STN agricole, Sime Darby (Malaisie), ne détient que 5 milliards de dollars d'actifs à l'étranger. La liste des plus grandes STN fournissant des intrants à l'agriculture ne comprend que des entreprises de pays développés. Dans l'agroalimentaire, 39 des 50 premières STN ont leur siège dans un pays développé. Par rapport aux autres STN de l'agroalimentaire, les STN du secteur de l'alimentation et des boissons sont très grandes: les neuf sociétés les plus importantes, qui ont toutes leur siège dans un pays développé, contrôlent 20 milliards de dollars d'actifs à l'étranger chacune; ensemble, elles représentent plus des deux tiers des actifs à l'étranger des 50 premières sociétés. Les STN du secteur de la distribution et des supermarchés jouent aussi un rôle important dans les chaînes internationales d'approvisionnement agricole. La majorité des 25 plus grandes STN de ce secteur (22) sont aussi originaires de pays développés (voir le tableau 5).

**Tableau 5. Les 25 premières STN de l'agroalimentaire, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2007**  
(Les entreprises en gras sont basées dans un pays en développement ou un pays en transition)

Classement	Entreprises agricoles	Fournisseurs	Alimentation et boissons	Distribution	Entreprises privées (classées d'après leurs ventes de produits agroalimentaires)
1	<b>Sime Darby Bhd.</b> <sup>d</sup> (Malaisie)	BASF AG <sup>b</sup>	Nestlé SA	Wal-Mart Stores	Cargill Inc.
2	Dole Food Company, Inc.	Bayer AG <sup>c</sup>	Inbev SA	Metro AG	Mars Inc.
3	Fresh Del Monte Produce <sup>e</sup>	Dow Chemical Company <sup>b</sup>	Kraft Foods Inc.	Carrefour SA	Lactalis
4	Soefinal SA	Deere & Company	Unilever	Tesco PLC	Suntory Ltd.
5	<b>Charoen Pokphand Foods Public Company Ltd.</b> <sup>d</sup> (Thaïlande)	El Du Pont De Nemours	Coca-Cola Company	McDonalds Corp.	Dr August Oetker KG
6	Chiquita Brands International, Inc.	Syngenta AG	SAB Miller	Delhaize Group	Louis Dreyfus Group
7	<b>Kuala Lumpur Kepong Bhd.</b> (Malaisie)	Yara International ASA	Diageo Plc	Koninklijke Ahold NV	Barilla
8	KWS Saat AG	Potash Corp. of Saskatchewan	Pernod Ricard SA	Sodexo	Ferrero
9	<b>Kulim (Malaysia) Bhd.</b> (Malaisie)	Kubota Corp.	Cadbury PLC	Compass Group PLC	Keystone Foods LLC
10	Camellia PLC	Monsanto Company	Bunge Ltd.	Seven & I Holdings Company Ltd.	McCain Foods Ltd.
11	Seaboard Corp.	Agco Corporation	Heineken NV	<b>China Resources Enterprise Ltd.</b> (Hong Kong, Chine)	OSI Group Companies
12	Sipef SA	The Mosaic Company	Pepsico Inc.	Yum! Brands, Inc.	Perdue Farms Inc.
13	Anglo-Eastern Plantations PLC	ICL-Israel Chemicals Ltd.	Molson Coors Brewing Company	Autogrill	Bacardi Ltd.
14	Tyson Foods Inc.	Provimi SA	Kirin Holdings Company Ltd.	Alimentation Couche Tard Inc.	Groupe Soufflet
15	<b>PPB Group Bhd.</b> (Malaisie)	Bucher Industries AG	Archer-Daniels-Midland Company	Safeway Inc.	Golden State Foods
16	<b>Carsons Cumberbatch PLC</b> (Sri Lanka)	Nufarm Ltd.	Associated British Foods PLC	Sonae Sisp	Groupe Castel
17	<b>TSH Resources Bhd.</b> (Malaisie)	CLAAAS KGaA	Carlsberg A/S	George Weston Ltd.	J. R. Simplot
18	<b>Multi Vest Resources Bhd.</b> (Malaisie)	Sapce SA	HJ Heinz Company	<b>Dairy Farm International Holdings Ltd.</b> (Hong Kong, Chine)	Schreiber Foods
19	<b>Bakrie &amp; Brothers Terbuka</b> (Indonésie)	Terra Industries Inc.	Danone	Jerónimo Martins SA	Muller Gruppe
20	PGI Group PLC	Aktieselskabet Schouw & Co. A/S	Anheuser-Busch Companies Inc.	<b>Kuwait Food Company (Americana)</b> (Koweït)	Bel
21	Firsharms A/S	Genus PLC	<b>Wilmar International Ltd.</b> (Singapour)	Kesko OYJ	Perfetti Van Melle
22	<b>New Britain Palm Oil Ltd.</b> (Papouasie-Nouvelle-Guinée)	Scotts Miracle-Gro Company	Sara Lee Corp.	Starbucks Corp.	Rich Products
23	<b>Karuturi Global Ltd.</b> (Inde)	Kverneland ASA	Constellation Brands Inc.	Burger King Holdings, Inc.	J. M. Smucker
24	Nirefs SA	Sakata Seed Corp.	<b>Fraser &amp; Neave Ltd.</b> (Singapour)	Maruha Nichiro Holdings, Inc.	Haribo
25	<b>Country Bird Holdings Ltd.</b> (Afrique du Sud)	Auriga Industries A/S	Danisco A/S	FamilyMart Company Ltd.	Eckes-Grainini

Source: CNUCED, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, tableau III.12.

<sup>a</sup> Conglomérat qui exerce son activité principale dans l'agriculture et les plantations.

<sup>b</sup> Entreprises chimiques/pharmaceutiques générales exerçant des activités importantes dans l'approvisionnement agricole, surtout la protection des récoltes, les semences, la biologie végétale, la santé animale et la lutte contre les parasites.

<sup>c</sup> Entreprise juridiquement dissociée de Del Monte Foods.

<sup>d</sup> Les sociétés faisant partie du Groupe Charoen Pokphand (CP) rendent compte de leurs activités séparément.

<sup>e</sup> Entreprise diversifiée très présente dans l'agriculture.

Note: Certaines entreprises sont présentes dans plus d'un secteur de l'agroalimentaire. Dans ce cas, elles ont été classées d'après leur activité principale.

À côté des STN traditionnelles présentes dans l'agriculture, de nouveaux venus, comme les entreprises publiques, les fonds souverains et les institutions internationales, sont de plus en plus actifs dans ce secteur. Les principales motivations de ces nouveaux investisseurs sont la crainte et l'opportunité. Par exemple, Agricapital (fonds public basé à Bahreïn) investit dans les cultures vivrières à l'étranger afin de soutenir la politique de sécurité alimentaire du Gouvernement. Dans le même temps, l'approvisionnement en produits alimentaires de marchés mondiaux en plein essor est considéré comme rémunérateur par d'autres acteurs, incitant ainsi des entreprises et des fonds tels que Vision 3 (Émirats arabes unis) et Goldman Sachs (États-Unis) à investir dans l'agriculture à l'étranger.

### **La montée de l'IED Sud-Sud**

Une montée de l'investissement Sud-Sud dans la production agricole semble se dessiner et cette tendance devrait se poursuivre à long terme. Les investisseurs des pays en développement sont devenus des sources importantes d'acquisitions internationales en 2008. Leurs achats nets à l'étranger se sont élevés à 1 milliard 577 millions de dollars, soit plus de 40 % du total mondial (3 milliards 563 millions). Parmi les exemples de projets Sud-Sud figurent l'investissement de 800 millions de dollars de Sime Darby (Malaisie) dans une plantation au Libéria en 2009; les investissements et les contrats agricoles chinois portant sur des produits de base tels que le maïs, le sucre et le caoutchouc dans la région du Mékong, surtout au Cambodge et en République démocratique populaire lao; l'essor régional de Zambeef (Zambie) au Ghana et au Nigéria; et le développement de Grupo Bimbo (Mexique) en Amérique latine et dans les Caraïbes.

Outre les investissements commerciaux dans l'agriculture – point commun entre les STN de pays développés et celles de pays en développement – qui ont été stimulés par la crise alimentaire, la sécurité alimentaire est aussi devenue l'une des principales motivations des nouveaux investisseurs, y compris d'entreprises et de fonds (certains détenus ou soutenus par l'État) de divers pays, surtout de la République de Corée et des pays membres du Conseil de coopération du Golfe. À des degrés divers, les gouvernements de ces pays d'origine ont décidé que l'investissement dans les pays d'accueil ciblés – qui leur permet de contrôler la production et l'exportation de produits à destination de leur pays – est le moyen le plus efficace de garantir à leur population la sécurité alimentaire. Pour un grand nombre de ces pays, le facteur le plus crucial des investissements directs à l'étranger dans l'agriculture est la disponibilité non seulement de terres, mais

surtout de ressources en eau pour irriguer ces dernières. La plupart de leurs investissements sont réalisés dans d'autres pays en développement.

L'ampleur de l'IED Sud-Sud motivé par des préoccupations de sécurité alimentaire n'est pas facile à déterminer car de nombreux accords importants n'ont été signés que récemment, alors que d'autres sont envisagés ou en cours de négociation. Les principaux pays du Sud qui ont réalisé de grands projets d'investissement foncier (achat en propriété libre et baux à long terme) jusqu'à présent sont les suivants: Bahreïn, Chine, Qatar, Koweït, Jamahiriya arabe libyenne, Arabie saoudite, République de Corée et Émirats arabes unis. Les plus importants pays en développement d'accueil se situent en Afrique – l'Éthiopie, le Soudan et la République-Unie de Tanzanie figurent parmi les principaux destinataires de l'IED (fig. 4).

**Figure 4. Régions et pays d'origine et de destination des investissements fonciers à finalité agricole réalisés à l'étranger, 2006-mai 2009**  
(Nombre d'accords signés ou mis en œuvre)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, fig. III.14.

Note: Ce chiffre ne comprend que les accords confirmés qui ont été signés, dont certains ont été mis en œuvre. Toutefois, tous les accords signés ne sont pas forcément

mis en œuvre et les accords signés qui ont été dénoncés par l'une ou l'autre partie avant la fin mai 2009 ont été exclus de la carte. Les projets d'accord qui ont été annoncés dans la presse, mais qui ne se sont pas concrétisés, n'ont pas été pris en compte. La Chine et la Fédération de Russie sont à la fois investisseurs et pays destinataires d'investissements fonciers; la première est avant tout un investisseur et la seconde avant tout un pays destinataire. Le nombre total d'accords s'élève à 48; les pays d'origine et les pays destinataires sont indiqués.

### **Impact des STN présentes dans la production agricole sur les pays en développement**

Il est difficile de procéder à une évaluation quantitative précise de l'impact de la présence des STN dans l'agriculture sur des aspects importants du développement tels que la contribution à la formation de capital, le transfert de technologie et l'accès aux marchés étrangers, en raison du peu de données objectives pertinentes collectées par les autorités nationales ou provenant de sources internationales. Les conséquences réelles varient énormément d'un pays à l'autre et selon le type de produit agricole. Elles sont, en outre, influencées par divers facteurs, notamment le type de présence des STN, l'environnement institutionnel et le niveau de développement du pays d'accueil. Néanmoins, un certain nombre de constatations importantes se dégagent concernant la participation des STN à l'agriculture dans les pays en développement.

Globalement, la présence des STN dans les pays en développement a favorisé l'avènement d'une agriculture plus commerciale et plus moderne. Les STN ne sont pas le seul – et rarement le principal – moteur de ce processus, mais elles ont joué un rôle important dans un grand nombre de pays. Elles l'ont fait non seulement en investissant directement dans la production agricole, mais aussi par le biais de formes de participation autres qu'au capital, essentiellement de l'agriculture contractuelle. En effet, les formes de participation autres qu'au capital sont de plus en plus nombreuses depuis quelques années. Dans de nombreux cas, elles ont débouché sur des transferts notables de compétences, de savoir-faire et de méthodes de production, ont facilité l'accès au crédit et à divers intrants, et ont permis à un très grand nombre de petits exploitants pratiquant essentiellement une agriculture de subsistance d'accéder aux marchés.

Bien que la présence des STN dans l'agriculture ait contribué à accroître la productivité et la production dans un certain nombre de pays en développement, on ne dispose pas d'éléments permettant d'apprécier dans



quelle mesure leur participation a permis à ces pays d'accroître la production de denrées vivrières de base et la sécurité alimentaire. Les données disponibles indiquent que les STN sont la plupart du temps présentes dans les cultures commerciales (à l'exception de la hausse récente de l'IED Sud-Sud dans ce domaine). D'où les difficultés que rencontrent les pays en développement à promouvoir, dans la perspective de leur développement, la participation des STN à leur secteur agricole en vue d'accroître la sécurité alimentaire. Cependant, la sécurité alimentaire ne porte pas que sur l'approvisionnement en produits alimentaires. Les STN peuvent aussi avoir un impact sur l'accès à la nourriture, sur la stabilité de l'approvisionnement et sur l'utilisation des denrées alimentaires; à plus long terme, leurs effets sur ces aspects de la sécurité alimentaire s'avéreront probablement plus importants pour les pays d'accueil.

La participation des STN à l'agriculture dans les pays en développement n'est pas automatiquement bénéfique. Si les STN ont parfois créé des emplois et amélioré les revenus des communautés rurales, aucune tendance claire ne se dégage. Dans la mesure où elles favorisent la modernisation de l'agriculture et le passage d'une agriculture de subsistance à une agriculture commerciale, elles ont probablement pour effet à long terme d'accélérer le processus de réduction des emplois agricoles tout en faisant augmenter les revenus. Seul un petit nombre de pays en développement ont aussi été en mesure de bénéficier de transferts de technologie. La R-D et les innovations technologiques des grandes STN, en particulier, ne portent généralement pas sur les denrées vivrières produites dans de nombreux pays en développement.

Si les pays en développement peuvent tirer des effets bénéfiques importants de la participation des STN à leur agriculture, l'expérience montre que les gouvernements doivent être attentifs aux éventuelles conséquences néfastes. Un motif particulier d'inquiétude a trait à l'asymétrie de la relation existant entre de petits agriculteurs et un nombre restreint de gros acheteurs, qui soulève des problèmes graves de concurrence.

Il ressort des expériences récentes que les gouvernements des pays en développement doivent être conscients des conséquences environnementales et sociales de la participation des STN à l'agriculture, bien qu'il n'existe pas d'impact clairement défini et patent. Il ressort des études de cas que les STN peuvent apporter des techniques de production écologiquement rationnelles, mais leur rôle dans l'agriculture extensive a aussi suscité des préoccupations, de même que leur impact sur la biodiversité et sur les ressources en eau. Par

ailleurs, la présence des STN soulève des problèmes sociaux et politiques considérables lorsque ces entreprises détiennent ou contrôlent de grandes superficies de terres agricoles.

### **Les stratégies des pays en développement à l'égard de la participation des STN au secteur agricole**

L'essor de la production agricole est vital pour les pays en développement, aussi bien pour répondre à leurs besoins alimentaires croissants que pour revitaliser le secteur. Les décideurs doivent donc promouvoir davantage d'investissements – privés ou publics, intérieurs ou extérieurs – dans l'agriculture. Compte tenu des obstacles financiers et technologiques que rencontrent de nombreux pays en développement, les décideurs devraient élaborer des stratégies de développement agricole et réfléchir au rôle que les STN pourraient jouer dans leur mise en œuvre. La tâche qui les attend est considérable car l'agriculture est un secteur sensible. Il faut prendre en compte les intérêts de tous les acteurs, surtout des agriculteurs locaux, et les associer, autant que faire se peut, au processus de discussion et d'élaboration des politiques.

L'enjeu essentiel pour les décideurs des pays en développement est de faire en sorte que la participation des STN à la production agricole contribue au développement. L'IED et les contrats conclus entre STN et agriculteurs locaux peuvent entraîner des retombées bénéfiques dans le pays d'accueil, notamment sous la forme d'un transfert de technologie, de la création d'emplois et de l'accroissement des capacités des agriculteurs locaux, ainsi que d'une hausse de la productivité et de la compétitivité. Les politiques doivent donc être conçues de manière à optimiser ces contributions.

Il est tout aussi important pour les décideurs de répondre aux préoccupations sociales et environnementales que suscite la participation des STN. Les impacts sociaux et environnementaux doivent être évalués de manière prudente, en accordant une attention particulière aux incidences éventuelles sur le développement de l'agriculture dans le pays et sur la sécurité alimentaire à long terme. Les négociations menées avec les investisseurs étrangers devraient être transparentes au sujet des terres concernées et de la finalité de la production, et les propriétaires fonciers locaux devraient être encouragés à participer à ce processus. Les politiques devraient être conçues de manière à protéger les droits traditionnels des agriculteurs locaux en matière d'occupation des terres afin d'éviter

l'exploitation abusive de terres qui pourraient être considérées comme sous-utilisées ou sous-développées et de permettre aux agriculteurs locaux de saisir les tribunaux s'ils sont dépossédés de leurs terres. La prudence s'impose si l'on veut garantir le droit à l'alimentation de la population et protéger les droits des peuples autochtones.

### **Promouvoir l'IED et les contrats de production agricole entre les STN et les agriculteurs**

De nombreux pays en développement ont commencé par encourager activement l'IED dans la production agricole. Il ressort d'une enquête menée conjointement par la CNUCED et l'Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement (WAIPA) que la majorité des organismes de promotion de l'investissement ayant répondu, en particulier ceux des pays en développement, s'efforcent d'attirer l'IED dans le secteur de la production agricole. En outre, ces organismes prévoient que l'IED jouera un rôle encore plus grand dans ce secteur à l'avenir. Les STN devraient essentiellement apporter de nouvelles technologies, des financements et des intrants au secteur, et améliorer l'accès des cultures commerciales aux marchés étrangers.

Globalement, les pays en développement sont relativement ouverts aux STN dans la production agricole, bien qu'il existe des différences considérables entre chaque pays en fonction de considérations culturelles, socioéconomiques et liées à la sécurité. La restriction la plus fréquente à l'investissement étranger dans la production agricole a trait à la propriété foncière, mais dans de nombreux cas, les investisseurs étrangers sont autorisés à louer des terres.

Les pays d'accueil devraient non seulement promouvoir l'IED dans la production agricole, mais aussi s'attacher en particulier à favoriser la conclusion de contrats entre STN et agriculteurs locaux, notamment par l'agriculture contractuelle. Ces derniers seraient ainsi en mesure d'accroître leurs capacités et de prendre part aux chaînes nationales ou internationales de valeur du secteur alimentaire. Toutefois, en mettant en œuvre ce type de stratégie, les pays d'accueil devraient être conscients du fait qu'en général, les STN sont plus intéressées par la production contractuelle de cultures commerciales. D'où la grande difficulté de promouvoir l'agriculture contractuelle en vue d'atténuer la crise alimentaire.

Dans ce contexte, les gouvernements devraient s'attaquer aux obstacles particuliers à l'instauration d'une coopération efficace entre STN et agriculteurs locaux, à savoir: 1) l'inaptitude des petits exploitants à fournir les produits requis de manière constante et uniforme; 2) l'absence de techniques adaptées; 3) le manque de capitaux; 4) l'éloignement de la production et l'incapacité d'effectuer les livraisons à temps; 5) le rôle restreint des organisations d'agriculteurs; 6) l'inexistence d'instruments juridiques adaptés au règlement des différends. Diverses options existent pour lever ces obstacles. Parmi elles figurent l'organisation de programmes de sensibilisation et de formation destinés aux agriculteurs locaux, la prestation de services de vulgarisation sous l'égide des pouvoirs publics, la mise en place de procédures de normalisation et de certification, l'octroi d'une aide financière, la prestation de services d'intermédiation entre les agriculteurs locaux et les STN, l'appui à la mise en place d'organisations d'agriculteurs, et l'amélioration du système judiciaire interne en vue d'accroître les garanties légales. Les gouvernements devraient aussi envisager d'élaborer des contrats types afin de protéger les intérêts des agriculteurs qui négocient avec les STN.

### **Tirer parti de la participation des STN au profit d'un développement agricole à long terme: une approche intégrée**

Malgré les quelques réserves émises au sujet de l'IED dans la production agricole, les pays d'accueil ne devraient pas sous-estimer la contribution potentielle de cette forme de participation des STN aux objectifs de développement. En particulier, au vu de l'intérêt récent que suscitent les investissements directs à l'étranger comme moyen de garantir l'approvisionnement en produits alimentaires, les pays d'accueil peuvent recourir à ce type d'investissement pour satisfaire leurs propres besoins en denrées vivrières de base, à condition que la production soit partagée entre le pays d'origine et le pays d'accueil. L'enjeu pour les pays d'accueil est de mettre en corrélation les entrées d'IED et leurs ressources intérieures, par exemple, leur main-d'œuvre abondante et leurs terres disponibles, et de créer des synergies positives afin de promouvoir le développement agricole à long terme et d'accroître la sécurité alimentaire.

Les principaux éléments qui permettent d'optimiser la contribution de l'IED à un développement agricole et rural durables sont le cadre législatif national et, surtout dans le cas d'acquisitions foncières importantes, les contrats conclus entre le gouvernement du pays d'accueil et les investisseurs étrangers. Ces contrats devraient être conçus de manière à garantir

l'optimisation des effets bénéfiques sur les pays d'accueil et les petits exploitants. Des points essentiels doivent y être abordés, en particulier: 1) les règles d'admission des STN; 2) la création d'emplois; 3) le transfert de technologie et la R-D; 4) l'intérêt des agriculteurs et des collectivités à l'échelon local; 5) le partage de la production; 6) la répartition des recettes; 7) l'approvisionnement local en intrants; 8) les prescriptions des marchés ciblés; 9) le développement de l'infrastructure liée à l'agriculture; et 10) la protection de l'environnement. Afin que l'IED des «nouveaux» investisseurs dans la production de denrées vivrières de base contribue à leur sécurité alimentaire, les pays d'accueil pourraient envisager avec les pays d'origine des accords de partage de la production. Avant de conclure un contrat avec des investisseurs étrangers, les gouvernements devraient procéder à une évaluation de l'impact environnemental et social du projet concerné. Une fois l'investissement réalisé, il est essentiel de suivre et d'évaluer son impact sur le processus global de développement du pays d'accueil.

Les accords internationaux d'investissement peuvent être un autre moyen de promouvoir la participation des STN à la production agricole, mais ils doivent être soigneusement formulés afin de bien concilier les obligations en matière de protection et de promotion de l'investissement étranger, d'une part, et la marge d'action nécessaire à l'exercice du droit de réglementer, d'autre part. Cela est particulièrement important dans le cas de l'agriculture dans la mesure où ce secteur est très réglementé et sensible, et où la politique agricole du gouvernement peut être sujette à controverse et à modification.

Il existe plusieurs autres questions économiques d'ordre plus général qui influent sur la participation des STN à la production agricole et sur leur contribution au développement dans le pays d'accueil. Ces questions devraient donc être intégrées dans les stratégies des pays d'accueil qui visent à attirer les STN dans la production agricole. Parmi elles figurent le développement de l'infrastructure, la concurrence, le commerce et la R-D.

Le développement de l'infrastructure joue un rôle essentiel dans la facilitation des échanges de produits agricoles. Il consiste notamment à améliorer les réseaux de transport existants et à investir dans la facilitation du commerce, à mettre en place des capacités de stockage des récoltes suffisantes et à rénover une infrastructure d'irrigation obsolète. Compte tenu du coût élevé du développement des infrastructures et du faible montant d'APD disponible, les décideurs peuvent choisir d'exiger des STN qu'elles y contribuent lorsqu'ils autorisent des projets de grande ampleur.

Les agriculteurs étant généralement le maillon le plus faible de la chaîne d'approvisionnement, la politique de concurrence peut jouer un rôle essentiel en vue de les protéger des abus qui peuvent découler de la position dominante des STN.

Les obstacles tarifaires et non tarifaires ainsi que les subventions peuvent influencer de manière considérable sur la participation des STN à la production agricole. L'adoption de mesures de ce type dans les pays développés pourrait avoir un effet dissuasif sur l'investissement et l'agriculture contractuelle dans les pays en développement lorsque le pays d'origine et le pays d'accueil en puissance produisent des denrées agricoles identiques ou facilement interchangeables. La réduction des subventions dans les pays développés pourrait encourager l'IED dans les pays pauvres.

Un autre problème qui se pose en particulier dans les petits pays en développement est celui des économies d'échelle. Dans leur cas, l'intégration régionale peut être un moyen important d'accroître leur attrait auprès des STN participant à la production et à l'exportation de produits agricoles.

Les pays d'accueil devraient aussi réfléchir au rôle que les activités de R-D et les droits de propriété intellectuelle peuvent jouer en vue d'accroître la production agricole et d'adapter les semences et les produits agricoles aux conditions locales et régionales. Les politiques adoptées devraient viser à renforcer les capacités afin que les STN aient dans le pays d'accueil des interlocuteurs solides, qu'ils soient privés ou publics. À cet égard, les partenariats public-privé en matière de R-D peuvent servir de modèles pour favoriser l'innovation, adapter les semences et les produits aux conditions locales et régionales, rendre la R-D dans l'agriculture plus sensible aux besoins des petits exploitants et aux problèmes de durabilité, réduire les coûts, et atténuer les risques financiers et commerciaux liés aux projets en partageant les risques entre les partenaires.

### **Développer les stratégies des pays d'origine relatives à l'IED afin de garantir l'approvisionnement en produits alimentaires**

Suite à la flambée récente des prix des denrées alimentaires et aux restrictions à l'exportation de pays exportateurs de produits agricoles, certains pays importateurs ont pris des mesures visant à développer l'approvisionnement à l'étranger afin de garantir leur sécurité alimentaire. Malgré les craintes d'aggravation de la pénurie de vivres qu'elles suscitent,

pour les pays d'accueil de l'IED, ces mesures peuvent accroître la production alimentaire mondiale et atténuer les pénuries aussi bien dans les pays d'origine que dans les pays d'accueil en développement. Les investissements réalisés par certains gouvernements dans l'agriculture à l'étranger n'ont pas toujours eu les résultats escomptés, et il y a assurément des enseignements à en tirer. Les pays d'origine pourraient aussi se demander si la production de denrées alimentaires à l'étranger par le biais de l'agriculture contractuelle peut être une solution viable et moins controversée que l'IED. Ils pourraient investir non seulement dans la production agricole mais aussi dans des sociétés de négoce et dans l'infrastructure logistique, notamment portuaire.

### **Élaborer un ensemble international de principes fondamentaux relatifs aux acquisitions importantes de terres à finalité agricole, par des investisseurs étrangers**

L'agriculture et la sécurité alimentaire ont acquis une importance considérable sur la scène internationale, aussi bien au niveau multilatéral qu'au niveau régional. Un fait marquant a été la constitution, sous l'égide des Nations Unies, de l'Équipe spéciale de haut niveau sur la crise mondiale de la sécurité alimentaire en avril 2008. Cette équipe est chargée d'élaborer un plan d'action définissant des priorités pour faire face à la crise alimentaire mondiale et en coordonner la mise en œuvre. Elle a ainsi établi un cadre d'action global qui permet d'établir une position commune sur les activités proposées face aux menaces et aux chances qui découlent de la hausse des prix des produits alimentaires; de modifier les politiques afin d'éviter de futures crises alimentaires, et de contribuer à la sécurité alimentaire et nutritionnelle aux niveaux national, régional et mondial. Un certain nombre d'initiatives visant à stimuler la productivité agricole ont aussi été lancées au niveau régional, notamment le Programme intégré pour le développement de l'agriculture en Afrique dans le cadre du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD). En juillet 2009, au Sommet de L'Aquila (Italie), les pays du G-8 ont pris l'engagement de mobiliser 20 milliards de dollars au cours des trois prochaines années en vue de poursuivre une stratégie globale de sécurité alimentaire mondiale durable et de constituer avant la fin de 2009 un partenariat mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire. Pour ce qui est de l'utilisation optimale de ces nouveaux fonds d'APD, on pourrait songer à soutenir des stratégies de développement agricole qui associent les investissements publics aux effets bénéfiques optimaux de la participation des STN. S'agissant d'éventuelles initiatives internationales à prendre, on devrait envisager d'élaborer un

ensemble de principes fondamentaux relatifs aux acquisitions importantes de terres, notamment des règles sur la transparence, le respect des droits fonciers existants, le droit à l'alimentation, la protection des peuples autochtones ainsi que la durabilité sociale et environnementale.

### **Investir dans une nouvelle révolution verte**

La participation des STN à l'agriculture dans les pays en développement par le biais de l'IED, de l'agriculture contractuelle et d'autres modalités, a aidé un certain nombre de pays pionniers, notamment le Brésil, la Chine, le Kenya et le Viet Nam, à stimuler avec succès l'investissement dans leur agriculture, faisant ainsi jouer à ce secteur un rôle clef dans le développement et la modernisation de l'économie. La tâche n'a pas été facile, la participation des STN ayant à la fois des coûts et des avantages. La plupart des pays en développement rencontrent encore des difficultés à atteindre leurs objectifs de développement agricole, de sécurité alimentaire et de modernisation. Ils ont notamment du mal à trouver les moyens de créer et de renforcer des chaînes de valeur nationales, régionales et internationales, ainsi que de tirer parti de la technologie dans l'agriculture. Il est urgent de mener une «nouvelle révolution verte» dans les PMA et dans d'autres pays pauvres, en Afrique et ailleurs, et la question essentielle est de savoir si les STN peuvent y contribuer.

Le *World Investment Report* de cette année montre que l'investissement dans le secteur agricole des pays en développement suscite un intérêt réel et croissant chez les STN – qu'elles soient du Sud ou du Nord. En outre, une grande partie de cet intérêt se manifeste dans les régions les plus pauvres, telles que l'Afrique. Les STN sont différentes d'un bout à l'autre de la chaîne de valeur, mais, globalement, elles disposent des moyens technologiques et autres d'appuyer les stratégies des pays en développement qui visent à accélérer la révolution verte. Le *Rapport* donne des exemples du rôle joué par des partenariats et des alliances noués avec des agriculteurs, des établissements de recherche et d'autres acteurs dans ce domaine. Il faut aller plus loin, mais les bases conceptuelles ont ainsi été jetées d'un nouveau «grand accord» dont le but est de mettre la révolution verte au service des victimes de la pauvreté et de la faim en Afrique, et de contribuer à la réalisation des objectifs plus larges de développement. Ce programme repose, en premier lieu, sur la facilitation du commerce et de l'investissement et, en second lieu, sur la création de dispositifs institutionnels tels que les partenariats public-privé, afin de promouvoir une révolution verte dans la région en encourageant et en stimulant les flux essentiels de capitaux,



d'informations, de connaissances et de compétences provenant des partenaires. Une initiative importante à cet égard serait la création de centres de semences et de technologie prenant la forme de partenariats public-privé, chargés de promouvoir les moyens d'adapter les semences et les techniques agricoles aux conditions locales, de distribuer des semences aux agriculteurs et, à long terme, de renforcer et d'approfondir les capacités endogènes.

Genève, juillet 2009

Le Secrétaire général  
de la CNUCED



Supachai Panitchpakdi

**ANNEXE*****World Investment Report 2009: Transnational Corporations,  
Agricultural Production and Development*****TABLE OF CONTENTS****PREFACE****ACKNOWLEDGEMENTS****ABBREVIATIONS****KEY MESSAGES****OVERVIEW****PART ONE****FDI TRENDS, POLICIES AND PROSPECTS****CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: FDI FLOWS IN DECLINE****A. THE FINANCIAL CRISIS, ECONOMIC DOWNTURN AND FDI FLOWS**

1. Global slowdown in FDI flows, prompted by the crisis
2. The transmission channels of the crisis
3. Key features of the FDI downturn and underlying factors
  - a. The role of divestments
  - b. Mode of investment
4. Uneven impact of the crisis on different regions and sectors

**B. HOW THE LARGEST TNCs ARE COPING WITH THE GLOBAL CRISIS**

1. The 100 largest non-financial TNCs
  - a. A slowdown of internationalization in 2008
  - b. The impact of the global crisis on the top 100 TNCs
2. The top 100 TNCs from developing economies
  - a. A growing role in the world economy
  - b. The impact of the global crisis on developing-country TNCs
3. The top 50 financial TNCs
  - a. Internationalization of the top 50 financial TNCs in 2008
  - b. The impact of the global crisis on the top 50 financial TNCs
4. Conclusion

### **C. FDI BY SPECIAL FUNDS**

1. Declining FDI by private equity funds
2. FDI by sovereign wealth funds on the rise despite the crisis
3. FDI by private equity funds and sovereign wealth funds compared

### **D. NEW DEVELOPMENTS IN FDI POLICIES**

1. Developments at the national level
  - a. Major policy trends
  - b. Policies introduced in response to the financial crisis and their potential impact on FDI
2. Developments at the international level
  - a. Bilateral investment treaties
  - b. Double taxation treaties
  - c. International investment agreements other than BITs and DTTs
  - d. Investor-State dispute settlement
  - e. International investment agreements and the financial crisis

### **E. PROSPECTS**

## **CHAPTER II. REGIONAL TRENDS**

### **INTRODUCTION**

#### **A. DEVELOPING COUNTRIES**

1. Africa
  - a. Geographical trends
  - b. Sectoral analysis: FDI focused on manufacturing
  - c. Policy developments
  - d. Prospects: the global economic slowdown could hurt FDI growth, especially in LDCs
2. South, East, South-East Asia and Oceania
  - a. Geographical trends
  - b. Sectoral trends
  - c. Policy developments
  - d. Prospects: downturn is looming
3. West Asia
  - a. Geographical trends
  - b. Sectoral trends: manufacturing up
  - c. Policy developments
  - d. Prospects: fall in inflows, but a possible rise in outflows

4. Latin America and the Caribbean
  - a. Geographical trends
  - b. Sectoral analysis: continued interest in natural resources and related activities
  - c. Policy developments
  - d. Prospects: gloomy in short term, improving in medium term

## **B. SOUTH-EAST EUROPE AND THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES**

1. Geographical trends
  - a. Inward FDI: the upward trend continued
  - b. Outward FDI: more moderate growth
2. Sectoral trends: manufacturing attracted market-seeking FDI
3. Policy developments
4. Prospects: slowdown expected

## **C. DEVELOPED COUNTRIES**

1. Geographical trends
  - a. Inward FDI: strong decline as the financial and economic crisis unfolds
  - b. Outward FDI: moderate but a widespread decline
2. Sectoral trends: robust FDI growth in the primary sector
3. Policy developments
4. Prospects: FDI flows expected to fall further

## **PART TWO**

### **TNCs, AGRICULTURAL PRODUCTION AND DEVELOPMENT**

#### **INTRODUCTION**

### **CHAPTER III. TNCs AND AGRICULTURAL PRODUCTION IN DEVELOPING COUNTRIES**

#### **A. INTRODUCTION**

#### **B. AGRICULTURE IN DEVELOPING COUNTRIES: CHARACTERISTICS, SIGNIFICANCE AND SALIENT ISSUES**

1. Characteristics of agricultural production
  - a. A diverse industry
  - b. Agricultural inputs, technology and institutions
  - c. Environment and biodiversity

2. The significance of agriculture in developing countries
  - a. General importance
  - b. Agriculture as a neglected motor for development
3. Salient issues influencing investment in agriculture
  - a. The food crisis and the drive for food security
  - b. Investment to meet MDG targets
  - c. The rise of biofuel production

#### **C. TNC PARTICIPATION IN AGRICULTURE: HISTORICAL AND CONCEPTUAL INSIGHTS**

1. Historical developments: from plantations to value chain coordination
2. Conceptual overview

#### **D. TRENDS IN FDI AND OTHER FORMS OF TNC PARTICIPATION IN AGRICULTURE**

1. FDI trends and patterns
  - a. FDI
  - b. Cross-border M&As
  - c. Geographical patterns
2. Contract farming
3. Trends in South-South investment in agriculture

#### **E. MAJOR TNCs IN AGRICULTURE AND RELATED ACTIVITIES**

1. Agriculture-based TNCs
2. TNCs from other segments of the value chain
3. New investors in agriculture

#### **F. CONCLUSIONS**

### **CHAPTER IV. DEVELOPMENT IMPLICATIONS OF TNC INVOLVEMENT IN AGRICULTURE**

#### **A. INTRODUCTION**

#### **B. IMPACT ON AGRICULTURAL PRODUCTION IN HOST DEVELOPING ECONOMIES**

1. Financing and investment
  - a. Contributing capital and increasing investment through FDI
  - b. Easing financial constraints through contract farming

2. Technology and innovation
  - a. TNC participation and technology transfer
  - b. TNC participation and the agricultural innovation system in host countries
3. Employment and skills
  - a. Employment creation
  - b. Skills enhancement
4. Standards and supply chain management
  - a. Diffusion of standards
  - b. Use of contract farming and specialized procurement agents
  - c. Agribusiness TNCs' supply chains and the decline of small farmers
5. Foreign-market access and exports
  - a. Trading TNCs and exports of traditional agricultural commodities
  - b. TNCs and exports of non-traditional agricultural products
6. Competition and market power
7. Implications for the host economy

### **C. BROADER IMPLICATIONS**

1. Impact on the environment
2. Social effects and political implications
3. Implications for food security in host and home developing countries
  - a. Implications for host countries
  - b. Implications for home countries

### **D. CONCLUSIONS**

## **CHAPTER V. POLICY CHALLENGES AND OPTIONS**

### **A. THE MAIN POLICY CHALLENGES**

### **B. HOST-COUNTRY POLICY OPTIONS FOR TNC PARTICIPATION IN AGRICULTURAL PRODUCTION**

1. Openness to FDI in agricultural production
  - a. Entry conditions
  - b. Land and water use
  - c. Investment promotion and protection
2. Maximizing development benefits from TNC participation
  - a. Leveraging FDI for long-term agricultural development
  - b. Promoting contractual arrangements between TNCs and local farmers

3. Addressing environmental and social concerns
  - a. Sustainable agriculture and environmental policies
  - b. Social policies
  - c. Corporate social responsibility
4. Other relevant policies
  - a. Infrastructure policies
  - b. Competition policies
  - c. Trade policies
  - d. R&D-related policies
5. Concluding remarks

### **C. HOME-COUNTRY POLICIES TO ENCOURAGE OUTWARD FDI IN AGRICULTURAL PRODUCTION**

1. General promotion policies
2. Challenges related to overseas agricultural production to secure food supply
3. Policy implications

### **D. INTERNATIONAL POLICIES RELATED TO FDI IN AGRICULTURAL PRODUCTION**

1. Major international policy initiatives
2. International investment agreements

### **E. CONCLUSIONS AND POLICY OPTIONS**

#### **EPILOGUE**

#### **REFERENCES**

#### **ANNEXES**

#### **SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TNCs AND FDI**

#### **QUESTIONNAIRE**

### **List of the World Investment Reports**

*World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.* 294 p. Sales No. E.08.II.D.23. \$95. [www.unctad.org/en/docs/wir2008\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf).

*World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.* 294 p. Sales No. E.07.II.D.9. \$80. [www.unctad.org/en/docs/wir2007\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf).

*World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.* 340 p. Sales No. E.06.II.D.11. \$80. [www.unctad.org/en/docs/wir2006\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf).

*World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.* 334 p. Sales No. E.05.II.D.10. \$75. [www.unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf).

*World Investment Report 2004. The Shift Towards Services.* 468 p. Sales No. E.04.II.D.33. \$75.

*World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives.* 303 p. Sales No. E.03.II.D.8.

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

*World Investment Report 2001: Promoting Linkages.* 354 p. Sales No. E.01.II.D.12.

*World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.* 337 p. Sales No. E.00.II.D.20.

*World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.* 541 p. Sales No. E.99.II.D.3.

*World Investment Report 1998: Trends and Determinants.* 463 p. Sales No. E.98.II.D.5.

*World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy.* 416 p. Sales No. E.97.II.D. 10.

*World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements.* 364 p. Sales No. E.96.II.A. 14.

*World Investment Report 1995: Transnational Corporations and*



*Competitiveness*. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9.

*World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. 482 p. Sales No. E.94.11.A.14.

*World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14.

*World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*. 356 p. Sales No. E.92.II.A.24.

*World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 p. Sales No. E.9 1.II.A. 12. \$25.

### HOW TO OBTAIN THE PUBLICATIONS

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

United Nations Publications  
Sales and Marketing Section,  
DC2-853

United Nations Secretariat  
New York, N.Y 100 17  
U.S.A.

Tel.: ++1 212 963 8302 or 1 800 253 9646

Fax: ++1 212 963 3489

E-mail: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)

E-mail: [unpubli@unog.ch](mailto:unpubli@unog.ch)

INTERNET: [www.un.org/Pubs/sales.htm](http://www.un.org/Pubs/sales.htm)

or

United Nations Publications  
Sales and Marketing Section,  
Rm. C. 113-1

United Nations Office at Geneva  
Palais des Nations  
CH-1211 Geneva 10

Switzerland

Tel.: ++41 22 917 2612

Fax: ++41 22 917 0027

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

Division on Investment and Enterprise  
United Nations Conference on Trade and Development  
Palais des Nations, Room E-10052  
CH-1211 Geneva 10 Switzerland  
Telephone: ++41 22 907 4533  
Fax: ++41 22 907 0498

INTERNET: [www.unctad.org/en/subsites/dite](http://www.unctad.org/en/subsites/dite)

## QUESTIONNAIRE

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

#### Vue d'ensemble

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



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	<input type="checkbox"/>	À l'occasion d'un séminaire/atelier	<input type="checkbox"/>
Sur ma demande, un exemplaire m'a été offert	<input type="checkbox"/>	Par publipostage	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>		

11. Souhaiteriez-vous être informé par courrier électronique des travaux de la CNUCED concernant l'investissement, la technologie et le développement des entreprises? Dans l'affirmative, veuillez indiquer votre adresse électronique:

---



---



