



Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Distr. générale
25 novembre 2009
Français
Original: anglais

Conseil du commerce et du développement

Commission de l'investissement, des entreprises et du développement

Réunion d'experts pluriannuelle sur l'investissement au service du développement

Deuxième session

Genève, 3-5 février 2010

Point 3 de l'ordre du jour provisoire

Investissement étranger direct, investissement intérieur et développement: renforcer les capacités productives

Optimiser les synergies entre investissement étranger direct et investissement intérieur pour le développement: renforcer les capacités productives

Note du secrétariat de la CNUCED

Résumé

La relation à long terme entre formation de capital, stock de capital et croissance économique joue un rôle primordial dans le processus de développement. Le taux d'investissement intérieur étant faible, en particulier dans les pays les moins avancés, il faut mobiliser l'investissement étranger direct (IED) au service de la croissance économique. En fonction de la situation, l'IED peut remplacer, compléter, voire renforcer la formation de capital des entreprises détenues par des nationaux; les décideurs doivent donc s'assurer que l'IED n'entraîne pas l'«éviction» de l'investissement intérieur. Il devrait notamment s'efforcer de veiller à ce que des ressources financières et autres soient disponibles pour les entreprises locales et les entreprises étrangères et à ce que les unes et les autres y aient accès de manière équitable.

Il arrive que les entreprises étrangères et les entreprises locales puissent collaborer pour exploiter leurs avantages comparatifs respectifs et obtenir des résultats mutuellement bénéfiques grâce à leur interaction. La présente note thématique traite de leur interaction dans trois domaines importants qui s'inscrivent dans les préoccupations économiques mondiales actuelles: l'infrastructure, l'agriculture et les changements climatiques:

a) Dans l'infrastructure (transports, télécommunications, eau et électricité), une association étroite entre l'investissement étranger et l'investissement intérieur, notamment par le biais de partenariats public-privé, peut considérablement aider à répondre aux besoins de développement locaux, en particulier par le transfert de technologies complexes et de compétences aux activités économiques et aux entreprises locales;

b) Dans l'agriculture, les sociétés transnationales (STN) peuvent jouer un rôle complémentaire notable en apportant les capitaux, les technologies et d'autres contributions qui font cruellement défaut pour accroître les capacités productives des pays d'accueil par le biais de l'agriculture contractuelle. Concernant la formation de capital, l'investissement intérieur et l'investissement étranger peuvent influencer l'un sur l'autre, en favorisant leur «intégration» et le développement par le biais de partenariats public-privé dans des activités connexes telles que l'irrigation;

c) Dans le domaine des changements climatiques, une interaction étroite entre les investisseurs étrangers et les investisseurs nationaux peut contribuer à la réalisation des objectifs fixant de faibles émissions de carbone et, surtout, aux efforts que les pays en développement déploient pour parvenir à une croissance et un développement durables à long terme.

Dans tous ces domaines, les décideurs devraient veiller à ce que leur politique soit optimale, c'est-à-dire trouver le bon équilibre entre l'investissement étranger et l'investissement intérieur, évitant ainsi tout effet d'éviction.

Table des matières

	<i>Page</i>
Résumé.....	1
I. Perspectives mondiales	4
A. La relation entre l'IED, l'investissement intérieur et la valeur ajoutée	5
B. Concurrence entre filiales étrangères et entreprises nationales pour accéder aux ressources financières locales	10
II. Évolution de certains secteurs	12
A. Infrastructure	12
B. Agriculture et alimentation	13
C. Atténuation des changements climatiques.....	17
III. Vers la mise en œuvre de mesures de renforcement des capacités	22
Bibliographie.....	25

1. La deuxième session de la Réunion d'experts pluriannuelle sur l'investissement au service du développement a pour thème: «Investissement étranger direct, investissement intérieur et développement: renforcer les capacités productives». La première session, qui était consacrée aux aspects relatifs au développement des accords internationaux d'investissement, s'est tenue les 10 et 11 février 2009. À sa cinquante-cinquième session, le Conseil du commerce et du développement a décidé que la réunion d'experts analyserait «les incidences sur le développement des activités d'investissement intérieur et, en particulier, des investissements étrangers directs (IED), y compris leurs interactions» et qu'elle évaluerait aussi «les partenariats public-privé» et pourrait analyser «les incidences de ces activités sur les activités productives dans le secteur vivrier et agricole, notamment» (TD/B/55/9: 9, 1^{er} octobre 2008).

2. La présente note aborde les questions à examiner au sujet des incidences sur le développement qu'ont les investissements aussi bien étrangers qu'intérieurs, notamment la conception et l'élaboration de mesures efficaces et dynamiques visant à stimuler les capacités productives et la compétitivité internationale des pays en développement et des pays en transition. Les experts examineront principalement deux études de cas portant, l'une sur l'agriculture (y compris la production alimentaire) et l'autre sur les changements climatiques, et «examineront quelles mesures peuvent contribuer à ce que les effets directs et indirects de l'investissement étranger et de l'investissement intérieur sur l'agriculture et la production vivrière apportent une contribution au développement» (TD/B/55/9: 9-10) compte dûment tenu des initiatives public-privé. (La présente note aborde aussi la question de l'infrastructure, mais celle-ci a déjà été examinée à la première session de la Commission de l'investissement, des entreprises et du développement tenue en 2009.) Dans la présente note, le secrétariat examine la manière dont ces deux sources d'investissement – intérieur et étranger – ont évolué au cours des vingt à trente dernières années, et se demande comment renforcer les synergies entre elles avec des effets d'éviction nuls ou insignifiants.

I. Perspectives mondiales

3. La relation à long terme entre formation de capital, stock de capital et croissance économique joue un rôle prépondérant dans le processus de développement. Dans la mesure où les STN y participent, par le biais de leurs investissements internationaux, cette relation macroéconomique n'est pas simple. La question de l'investissement dans les pays d'accueil, en particulier dans les pays en développement, devient complexe lorsque l'on évalue l'interaction entre les entreprises étrangères et les entreprises locales car en fonction des facteurs modérateurs du pays d'accueil, l'IED (qui peut servir d'indicateur indirect de la formation de capital des entreprises étrangères) peut remplacer, compléter ou favoriser la formation de capital des entreprises locales. Les mécanismes par lesquels le capital détenu par des étrangers a des incidences positives, neutres ou négatives sur les entreprises locales sont généralement caractérisés, respectivement, par des effets «d'intégration», «neutres» et/ou «d'éviction» (CNUCED, 1999).

4. Si les conclusions directives dépendent dans une large mesure des hypothèses formulées, une question centrale est de savoir dans quelle situation l'IED n'entraîne aucune perte d'investissement intérieur, voire favorise ce type d'investissement, et dans l'affirmative, quels sont les facteurs qui doivent être mis en place pour «optimiser» les synergies entre les deux.

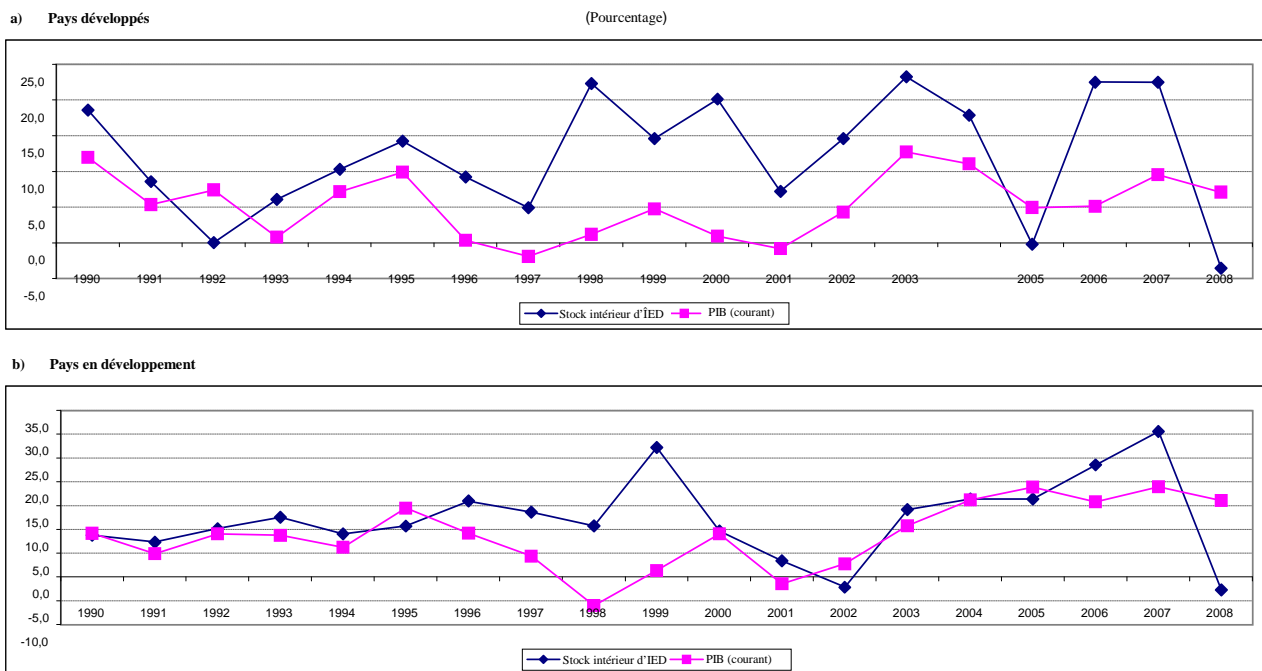
A. La relation entre l'IED, l'investissement intérieur et la valeur ajoutée

5. Si l'on se préoccupe de la croissance à long terme du revenu national, la distinction entre capitaux nationaux et capitaux étrangers et les mécanismes respectifs par lesquels cette croissance est atteinte peuvent ne pas être jugés importants. Néanmoins, il est primordial d'établir une distinction entre ces deux catégories d'investissement pour que les pays puissent promouvoir la prospérité des entreprises détenues par des nationaux.

6. La relation entre la croissance économique et l'IED a été longuement examinée dans les ouvrages économiques¹. Intuitivement, la relation entre l'investissement étranger et l'investissement intérieur semble plus pertinente et importante dans les pays en développement que dans les pays développés (fig. 1). Néanmoins, le fait que l'IED représente au maximum 15 % de la formation brute de capital au niveau mondial indique que la majeure partie de la croissance économique devrait être liée à l'investissement intérieur, même si les filiales étrangères produisent davantage par dollar d'investissement réalisé que les entreprises locales. Mais les filiales étrangères peuvent exercer une influence sur les entreprises locales et, dans certains cas, les exclure des marchés. Globalement, si elles entraînent une réduction des investissements des entreprises locales par des effets d'éviction (encadré 1), c'est la croissance à long terme des entreprises des pays d'accueil qui risque d'être pénalisée. Il faut trouver un équilibre entre les investissements des filiales étrangères et ceux des entreprises locales.

¹ Les études empiriques consacrées à l'effet de l'IED sur la croissance sont effectuées sur le plan macroéconomique ou microéconomique. Au niveau microéconomique, en fonction de facteurs propres à un pays et à un secteur, les résultats ne démontrent pas que l'IED accélère la croissance économique globale, mais les études macroéconomiques, qui reposent sur les flux d'IED globaux à destination d'un large éventail de pays, donnent en général à penser que l'IED contribue à la croissance économique dans certaines conditions.

Figure 1
Taux de croissance du PIB et du stock intérieur d'IED, 1990-2008



Source: CNUCED, base de données sur l'IED du STN.

Encadré 1

Effets d'éviction et d'intégration

Outre leur impact direct sur l'investissement dans les pays d'accueil, les filiales étrangères peuvent aussi exercer une influence indirecte sur l'investissement des entreprises locales. Si leur investissement évince l'investissement des entreprises locales, une hausse d'un dollar de leur investissement entraînera une augmentation de l'investissement total dans le pays d'accueil inférieure à un dollar. Dans des cas extrêmes, un dollar d'investissement étranger peut évincer plus d'un dollar d'investissement intérieur, réduisant ainsi le montant total de l'investissement. Lorsqu'il y a intégration, l'augmentation du montant total de l'investissement est supérieure à la hausse de l'investissement des filiales étrangères. Si l'effet est neutre, toute augmentation de l'investissement des filiales étrangères entraîne une hausse équivalente du montant total de l'investissement (CNUCED, 1999).

Les activités des filiales étrangères peuvent évincer l'investissement intérieur en cas de concurrence accrue pour accéder aux ressources financières, à d'autres facteurs de production tels que la main-d'œuvre, aux biens et services produits sur place et importés (intrants) et aux marchés finals (consommation intérieure et exportations). L'éviction peut revêtir deux formes différentes: sous l'une de ces formes, les avantages propres aux STN (par exemple, technologie avancée, compétences en matière de gestion et réduction au minimum des coûts de transaction, entre autres avantages incorporels) leur permettent d'exclure les entreprises locales, conduisant à une concentration accrue du marché, mais à une plus grande efficacité au niveau national. Sous une forme plus extrême, les filiales étrangères transforment leurs avantages compétitifs en pouvoir monopolistique. Dans de tels cas, la concentration des marchés peut ne pas s'accompagner d'une hausse de la productivité.

Inversement, les filiales étrangères peuvent contribuer à la croissance des entreprises locales et de l'investissement intérieur (intégration) grâce à la création de liens verticaux avec ces entreprises ou de groupements sous-nationaux ou sous-régionaux d'activités interdépendantes. Les entreprises locales améliorent leurs produits et leurs processus de production en fournissant des produits intermédiaires et en tirant parti du transfert de technologie et de connaissances provenant des filiales étrangères. Un cas particulier d'intégration consiste à fournir des capitaux à des secteurs qui n'en ont pas assez, surtout lorsque cela s'accompagne de la création de nouvelles industries. En outre, l'IED peut entraîner une augmentation des exportations du pays d'accueil, contribuant à attirer des investissements dans les activités d'exportation.

Les données empiriques^a indiquent que dans la majorité des cas, l'effet de l'IED est neutre – c'est-à-dire, qu'un dollar d'IED entraîne une augmentation de l'investissement d'un dollar environ dans le pays d'accueil, et donc qu'il n'y a ni éviction ni intégration (voir le tableau 1 de l'encadré). Selon le modèle particulier utilisé ici, les effets neutres semblent prévaloir en Afrique, en Amérique latine, dans les Caraïbes et dans les pays en transition (Europe du Sud-Est et Communauté d'États indépendants (CEI)). Alors que l'effet d'éviction ne prédomine qu'en Asie occidentale, l'effet d'intégration n'est prépondérant qu'en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est. Ces constatations, qui sont bien établies, reposent sur un test qui évalue si les effets d'intégration ou d'éviction à long terme de l'IED sur le montant total de l'investissement sont notables du point de vue statistique (par exemple, un coefficient égal à «1» signifie qu'on ne constate pas d'effet de ce type, tandis qu'un coefficient à 1 indique qu'il y a intégration).

Tableau 1 de l'encadré

Régions en développement et en transition: effets de l'IED sur l'investissement, 1971-2008

Région	Coefficient à long terme liant l'IED à l'investissement	Effet à long terme
Afrique (23)	0,31	Neutre ^a
Asie (18)	0,67	Neutre ^a
Asie occidentale (5)	0,26	Éviction
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est (12)	1,25	Intégration
Amérique latine (16)	0,34	Neutre ^a
Pays en transition (12) ^b	0,34	Neutre ^a

Source: CNUCED, d'après CNUCED (1999).

Note: Les nombres entre parenthèses apparaissant après le nom de la région indiquent le nombre de pays concernés.

^a Paramètres marginalement différents de 1 (test de Wald).

^b Les données relatives aux pays en transition commencent en 1990.

Même s'il est nécessaire de poursuivre les travaux de recherche, ces résultats devraient aussi être interprétés avec prudence car les flux d'IED – l'une des variables utilisées ici – sous-estiment le montant total des dépenses d'investissement des filiales étrangères et varient selon les contextes. Néanmoins, les effets de l'IED sur l'investissement intérieur étant différents selon les régions et les pays, les stratégies de développement et les politiques d'investissement adoptées au niveau national (par exemple, les mesures renforçant les liens entre les filiales étrangères et les entreprises locales) devraient être coordonnées afin d'optimiser les synergies entre l'IED et l'investissement direct.

Source: CNUCED.

^a Le modèle économétrique utilisé ici pour analyser les données empiriques, qui a été mis au point dans le *World Investment Report 1999* (CNUCED, 1999), est le suivant:

$$I_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 F_{i,t} + \beta_2 F_{i,t-1} + \beta_3 F_{i,t-2} + \beta_4 I_{i,t-1} + \beta_5 I_{i,t-2} + \beta_6 G_{i,t-1} + \beta_7 G_{i,t-2} + \varepsilon_{i,t}$$

I = ratio investissement/PIB (produit intérieur brut); F = ratio entrées d'IED/PIB; G = croissance du PIB. Le coefficient servant à calculer les effets à long terme – intégration, éviction ou neutre – est

calculé de la manière suivante:
$$\hat{\beta}_{it} = \frac{\sum_{j=1}^3 \hat{\beta}_j}{1 - \sum_{j=4}^5 \hat{\beta}_j}$$

7. Dans toute économie, les investissements qui contribuent davantage aux objectifs de développement sont préférables aux autres types d'investissement, qu'ils proviennent d'entreprises locales ou d'entreprises étrangères. Toutefois, il est difficile de dire quelles entreprises contribuent davantage au développement car les résultats sont différents selon le contexte et les hypothèses de départ. Si l'on considère que les données sur les filiales étrangères des STN des États-Unis sont un indicateur² des résultats de l'ensemble des filiales étrangères, on constate que celles-ci affichent une efficacité capitalistique plus élevée que les entreprises locales (toutes entreprises confondues) dans certaines régions et certains pays (tableau 1), ainsi que dans certains secteurs (tableau 2).

Tableau 1

Comparaison de l'efficacité du capital^b des filiales étrangères^a et des entreprises locales par région/pays d'accueil, 1989-1991 et 2005-2007

(En milliards de dollars)

Région/pays d'accueil	STN des États-Unis						Toutes entreprises confondues ^d					
	Flux d'IED		Valeur ajoutée des filiales étrangères ^c		Efficacité du capital ^b		Formation brute de capital		Valeur ajoutée ^e		Efficacité du capital ^b	
			1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2006			1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007
Monde	33,8	206,0	344,0	953,6	10,2	4,6	5 001	11 044	21 993	49 792	4,4	4,5
Pays développés	23,2	148,2	283,0	710,2	12,2	4,8	3 836	7 342	17 050	35 729	4,4	4,9
Pays en développement	10,3	54,1	59,2	233,3	5,7	4,3	866	3 396	3 794	12 636	4,4	3,7
Afrique	-0,3	4,0	5,9	36,0	-19,1	8,9	86	211	460	1 133	5,3	5,4
Amérique latine et Caraïbes	7,6	18,0	30,0	91,9	4,0	5,1	221	639	1 118	3 241	5,1	5,1
Brésil	1,6	2,4	14,7	22,9	9,3	9,5	95	184	431	1 102	4,5	6,0
Mexique	2,0	10,1	6,1	26,9	3,1	2,7	48	209	267	986	5,6	4,7
Asie et Océanie	3,0	32,0	23,3	105,4	7,7	3,3	483	2 244	1 801	6 819	3,7	3,0
Chine	0,1	3,8	0,1	17,3	2,0	4,5	111	1 157	429	2 759	3,9	2,4
Hong Kong (Chine)	0,4	6,6	3,1	9,4	7,2	1,4	20	40	78	192	3,8	4,8
Inde	0,0	2,2	0,1	4,8	2,8	2,3	74	312	307	956	4,1	3,1
Singapour	0,6	10,1	3,1	15,0	5,0	1,8	12	32	37	142	3,1	4,4
Europe du Sud-Est et CEI	0,1	3,4	0,0	10,1	0,3	3,0	298	1 149	1 149	1 427	3,9	4,7

² Il s'agit du seul pays pour lequel de telles données existent.

Source: CNUCED, base de données sur l'IED des STN.

^a Il s'agit des STN des États-Unis car on ne dispose pas de données sur la valeur ajoutée des filiales étrangères de STN d'autres pays.

^b Correspondant à la valeur ajoutée par dollar des dépenses d'investissement. Plus cette valeur est élevée, plus l'investissement est productif.

^c Données relatives aux filiales étrangères à participation majoritaire.

^d Ne comprend que les entreprises des pays pour lesquels on dispose de données sur la formation brute de capital fixe et la valeur ajoutée.

^e PIB.

8. Au niveau mondial, les entreprises étrangères et les entreprises locales n'affichent pas des résultats très différents sur le plan de l'efficacité et de la production eu égard à l'utilisation du capital³, bien que dans les pays en développement, les filiales étrangères semblent produire davantage que les entreprises locales par unité d'investissement, en particulier en Afrique (tableau 1).

Tableau 2

Comparaison de l'efficacité du capital^b des filiales étrangères^a et des entreprises locales par secteur/industrie, 1989-1991 et 2005-2007

(En milliards de dollars)

Secteur/industrie	STN des États-Unis						Toutes entreprises confondues ^d					
	Flux d'IED		Valeur ajoutée des filiales étrangères ^c		Efficacité du capital ^b		Formation brute de capital		Valeur ajoutée ^e		Efficacité du capital ^b	
	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007
Total	33,8	206,0	344,0	953,6	10,2	4,6	3 870	9 721	16 493	42 188	4,3	4,3
Secteur primaire ^f	0,1	15,5	59,1	116,6	678,9	7,5	309	937	1 322	3 658	4,3	3,9
Agriculture, chasse, exploitation forestière et pêche	30,0 ^g	0,1	34,0 ^g	1,0	1,1	7,6	144	407	583	1 455	4,1	3,6
Exploitation minière, carrières et pétrole ^f	0,1	15,4	59,1	115,6	827,9	7,5	165	529	739	2 204	4,5	4,2
Secteur secondaire	15,2	47,4	215,2	456,8	14,2	9,6	853	1 856	3 519	7 541	4,1	4,1
Secteur tertiaire	18,5	143,0	55,0	370,7	3,0	2,6	2 709	6 928	11 653	30 988	4,3	4,5
Bâtiment et travaux publics	102,0 ^g	-0,3	1 209,0 ^g	3,3	11,9	-11,3	256	546	1 016	2 311	4,0	4,2
Commerce	3,9	15,6	31,1	184,4	7,9	11,8	569	1 335	2 483	5 963	4,4	4,5
Transport, stockage et communications	604,0 ^g	3,8	4 312,0 ^g	21,1	7,1	5,5	258	665	1 095	2 867	4,2	4,3
Divers	12,6	123,9	22,0	161,9	1,8	1,3	1 626	4 383	7 058	19 847	4,3	4,5

Source: CNUCED, base de données sur l'IED des STN.

^a Il s'agit des STN des États-Unis car on ne dispose pas de données sur la valeur ajoutée des filiales étrangères de STN d'autres pays.

³ La valeur ajoutée par unité de dépense d'investissement est utilisée au lieu de la valeur ajoutée par unité de stock de capital car on ne dispose pas de données sur le stock de capital pour toutes les entreprises.

^b Correspondant à la valeur ajoutée par dollar des dépenses d'investissement. Plus cette valeur est élevée, plus l'investissement est productif.

^c Données relatives aux filiales étrangères à participation majoritaire.

^d Ne comprend que les entreprises des pays pour lesquels on dispose de données sur la formation brute de capital fixe et la valeur ajoutée.

^e PIB.

^f Pour l'ensemble des entreprises, le secteur primaire comprend les services d'utilité publique.

^g Les données ne concernent que 1989.

9. S'agissant de l'efficacité de la production au niveau sectoriel, les filiales étrangères – représentées par les filiales étrangères des STN des États-Unis – affichent de meilleurs résultats que les entreprises locales (toutes entreprises confondues) dans les secteurs primaire et manufacturier. Néanmoins, dans le secteur tertiaire, leur efficacité fluctue selon le secteur et, certaines années, elles sont moins productives que les entreprises locales (tableau 2).

B. Concurrence entre filiales étrangères et entreprises nationales pour accéder aux ressources financières locales

10. Les décideurs devraient tenir compte du fait que les conditions d'accès des filiales étrangères aux fonds dont elles ont besoin pour investir peuvent être différentes de celles des entreprises locales. Les filiales étrangères ne reçoivent pas et n'utilisent pas uniquement des fonds provenant de leur société mère ou d'entreprises affiliées, mais elles en obtiennent aussi auprès de sources locales comme les banques commerciales et les marchés financiers. De ce fait, les entreprises locales peuvent voir les fonds disponibles provenant de ces sources se réduire. La crise financière et économique actuelle a restreint l'accès des entreprises locales et étrangères aux nouveaux crédits (CNUCED, 2009a). Il ressort des statistiques relatives au financement local des filiales étrangères de sociétés japonaises et des États-Unis que la moitié de leurs ressources extérieures proviennent du marché local aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement (tableaux 3 et 4). Il conviendrait de noter que même si les filiales étrangères présentes en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes se financent moins sur les marchés locaux que dans d'autres régions d'accueil, ceux-ci leur fournissent 35 à 40 % de leurs ressources extérieures.

Tableau 3

Sources de financement extérieur des filiales étrangères de STN des États-Unis, 2007

(En milliards de dollars)

Sources de financement	Monde	Pays développés ^d	Total	Pays en développement			
				Afrique	Asie occidentale	Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	Amérique latine et Caraïbes
Total des fonds provenant de sources extérieures	9 595,4	7 768,3	1 827,0	100,4	54,2	565,1	1 107,3
Pays d'origine (États-Unis)	2 626,5	2 008,5	618,0	29,1	17,5	180,2	391,2
Sociétés mères	2 021,1	1 469,7	561,4	25,2	17,4	145,3	363,5
Autres entreprises	605,4	538,8	66,6	3,8	0,2	35,0	27,7
Pays d'accueil	4 167,9	3 473,2	694,7	37,5	23,0	246,8	387,5
Autres pays	2 801,0	2 196,0	604,9	33,9	13,6	228,8	328,6
Part des ressources financières locales dans le total (%)	43,4	44,7	38,0	37,3	42,5	43,7	35,0

Source: Département du commerce des États-Unis, 2009, tableau III.C.2.

^a Y compris l'Europe du Sud-Est et la CEI.

Tableau 4

Principales sources de financement extérieur des filiales étrangères de STN japonaises, 2007

(En pourcentage)

Sources de financement	Pays développés				Pays en développement				
	Monde	Total	Amérique du Nord	Europe ^a	Total	Afrique occidentale	Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	Amérique latine et Caraïbes	
Provenant essentiellement du marché local	49,7	45	44,4	45,8	51,8	39,5	54,9	52,7	40,9
Banques locales	21,4	17,3	17,7	16,8	23,2	22,4	23,5	23,9	14,1
Succursales locales de banques internationales	28,3	27,7	26,7	29	28,6	17,1	31,4	28,8	26,8
Provenant essentiellement de sociétés mères et d'entreprises affiliées	50,2	54,9	55,6	54,2	48,1	60,5	45,1	47,3	59,1
Filiales financières	6	12	9,1	15,6	3,4	2,6	3,9	3,5	2,7
Sociétés mères	44,2	42,9	46,5	38,6	44,7	57,9	41,2	43,8	56,4

Source: Japon, METI 2009, tableau 2-33.

^a Y compris l'Europe du Sud-Est et la CEI.

11. Globalement, même si on ne sait pas dans quelle mesure les filiales étrangères se financent sur le marché local en comparaison avec les entreprises locales, compte tenu de leur poids financier et des garanties financières qu'elles peuvent recevoir de leur société mère, elles empiètent certainement sur les marchés financiers locaux (du point de vue des entreprises locales). Toutefois, c'est en partie à cause de la présence de filiales étrangères que les banques étrangères peuvent participer ou accroître leur participation aux marchés financiers locaux. En effet, le fait que l'IED des banques soit plus élevé que l'IED de tout autre secteur (CNUCED, 2009b: 218) implique que les grandes banques sont nombreuses à avoir des activités internationales et à fournir des services financiers dans un plus grand nombre de pays, y compris sur le marché intérieur des pays en développement. Là encore, on ne sait pas dans quelle mesure les banques étrangères consentent des prêts aux filiales étrangères et aux entreprises locales. Néanmoins, à titre indicatif, les données japonaises montrent que les filiales étrangères japonaises se financent davantage auprès de succursales locales de banques étrangères que de banques locales (tableau 3).

12. Les décideurs devraient veiller à ce que les entreprises locales et les entreprises étrangères aient accès de manière équitable aux ressources financières. En outre, afin de favoriser et de protéger certains secteurs importants, par exemple les activités mettant en jeu la sécurité nationale ou les industries naissantes qui ont besoin d'être initialement soutenues pour se développer, les gouvernements peuvent veiller à ce que les entreprises locales aient accès à une certaine part des ressources financières locales.

13. Malgré la concurrence que peuvent se livrer les entreprises étrangères et les entreprises locales, il existe, dans la pratique, plusieurs situations où ces deux catégories d'entreprises collaborent pour exploiter leurs avantages comparatifs dans un cadre mutuellement bénéfique où les synergies entre l'investissement intérieur et l'investissement étranger sont renforcées. Les trois domaines prépondérants où de telles synergies ont eu lieu sont examinés ci-après. Il s'agit de l'infrastructure, de l'agriculture et de l'alimentation,

et des changements climatiques, l'accent étant davantage mis sur les deux derniers domaines.

II. Évolution de certains secteurs

A. Infrastructure

14. L'infrastructure (par exemple les transports, les télécommunications, l'eau et l'électricité) est un bon exemple de secteur où une association étroite entre l'investissement étranger et l'investissement intérieur – public ou privé – peut grandement contribuer à satisfaire les besoins locaux en matière de développement. Les sociétés étrangères peuvent aider à combler le fossé entre les technologies, les compétences et autres ressources disponibles et nécessaires pour répondre aux besoins d'un pays. Suite à la libéralisation du secteur des infrastructures dans les années 80, une vague d'investissements étrangers dans ces activités a été observée (CNUCED, 2008).

15. Le secteur des infrastructures possède un certain nombre de caractéristiques qui rendent difficile l'exercice de ses activités, d'où le rôle essentiel que peuvent jouer les STN dans le renforcement des capacités des entreprises locales. En particulier, ces activités sont techniquement complexes par nature, exigent la participation d'un large éventail d'acteurs très différents et revêtent à la fois un aspect commercial et un aspect plus politique. Par conséquent, il faut bien concilier l'objectif de protection des intérêts des investisseurs (rentabilité, risque, etc.) – en particulier des investisseurs étrangers – et ceux des consommateurs locaux (bon rapport qualité/prix des services fournis). C'est pourquoi, afin de préserver à la fois les intérêts publics et les intérêts privés dans les projets d'infrastructure, on a commencé, dans le cadre des diverses formes de partenariats public-privé, à octroyer la concession d'un service public à une entreprise privée par le biais d'un contrat de gestion ou d'un dispositif d'exploitation conjointe. Parmi ce type de concession, on retrouve différentes catégories de projets: construction-propriété-exploitation, construction-propriété-transfert, construction-location-et-propriété, ou construction-propriété-exploitation-transfert. Généralement, il y a un volet prévoyant le transfert de capacités dans les concessions de ce type: par exemple, une STN peut construire une centrale électrique, l'exploiter pendant une certaine période, puis la transférer à une entité locale (l'entité étrangère peut former du personnel local à l'exploitation de cette centrale).

16. Les exemples de partenariats public-privé associant des partenaires étrangers et locaux dans le monde entier sont de plus en plus nombreux dans les pays développés et les pays en développement (CNUCED, 2008: 96). Dans le secteur des transports en particulier figurent des projets de partenariat public-privé du type exploitation-propriété-transfert portant sur des ports à conteneurs en Égypte (Port Saïd, Marsa Allam), au Maroc (Tanger méditerranée) et en Tunisie (Rades), ainsi que sur des aéroports en Tunisie (aéroport d'Enfidah), en Arménie (aéroport et chemin de fer du Shirak) et au Mozambique (port de Maputo). Dans le secteur de l'électricité, des partenariats public-privé portent sur des projets au Brésil, au Cambodge (centrale hydroélectrique), en Chine, au Chili, au Ghana, en Inde, en Jordanie, au Mexique, dans le Sultanat d'Oman, aux Philippines, en Fédération de Russie, au Viet Nam et en Ouganda (production d'électricité). Dans le secteur des services de distribution d'eau, des partenariats public-privé existent, par exemple, en Algérie, en Arménie, en Chine, en Colombie, au Gabon, au Mexique, au Maroc, au Niger, dans le Sultanat d'Oman, aux Philippines, en Arabie saoudite et aux Émirats arabes unis. Ces pays, entre autres, ont modernisé et simplifié leur cadre réglementaire au cours des dix dernières années afin de favoriser le développement des partenariats public-privé.

17. Les activités infrastructurelles doivent être soigneusement planifiées et réglementées. Parmi les meilleures pratiques, on note en particulier l'élaboration de politiques cohérentes en matière de partenariats public-privé qui visent à donner des indications claires aux investisseurs, la cohérence du cadre réglementaire, la transparence dans la prise de décisions publiques et dans le choix des partenaires, et l'engagement en faveur d'un développement durable.

Il faut aussi protéger de manière adéquate la sécurité juridique des investisseurs et les droits du public en cas de différend relatif aux investissements (ce qui arrive fréquemment dans ce secteur).

B. Agriculture et alimentation

18. L'essor et la revitalisation de la production agricole sont essentiels dans les pays en développement, aussi bien pour satisfaire les besoins alimentaires croissants dus à l'explosion démographique que pour jeter les bases de la diversification économique et du développement. Afin d'atteindre ces objectifs, il est urgent et essentiel d'investir davantage dans ce secteur.

19. L'investissement intérieur et l'investissement étranger peuvent contribuer au développement du secteur agricole et les possibilités d'interaction entre les deux sont considérables. Le récent regain d'intérêt que suscite, dans plusieurs pays importateurs de produits alimentaires, surtout en Asie et au Moyen-Orient, l'IED dans la production agricole donne une occasion supplémentaire de stimuler la production et la productivité agricoles et de contribuer au développement de l'ensemble de l'économie de nombreux pays en développement à travers le monde. En outre, on peut accroître les possibilités d'investissement des agriculteurs locaux – qui sont actuellement très limitées dans de nombreux pays en développement du fait notamment de la pénurie de ressources financières – et les aider à devenir des acteurs dynamiques de la chaîne de valeur agroalimentaire.

20. La présente section s'intéresse aux possibilités d'interaction et à la création de synergies entre l'investissement étranger et l'investissement intérieur dans l'agriculture. Elle porte sur l'IED et sur les formes de coopération sans prise de participation, en particulier l'agriculture contractuelle. Elle étudie des domaines éventuels d'interaction et des moyens d'encourager ce type de coopération afin de promouvoir les objectifs de développement.

1. Domaines éventuels d'interaction entre l'investissement étranger et l'investissement intérieur

21. L'insuffisance des investissements réalisés dans l'agriculture des pays en développement a considérablement entravé la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement. Dans le Cadre d'action global proposé par l'Équipe spéciale de haut niveau de l'ONU sur la crise alimentaire mondiale, le montant estimatif des ressources financières supplémentaires nécessaires au niveau mondial pour investir dans le développement agricole à des fins de sécurité alimentaire et de nutrition et atteindre d'autres objectifs se situe dans une fourchette de 25 à 40 milliards de dollars par an.

22. Le secteur privé intérieur, auquel s'ajoute l'aide publique au développement, est et restera la source prédominante d'investissement dans les pays en développement, mais l'IED peut jouer un rôle complémentaire notable, en particulier dans la production de cultures à forte valeur ajoutée et dans la modernisation de l'industrie. Jusqu'à présent, les investissements des STN dans l'agriculture ont néanmoins été limités. Le stock intérieur mondial d'IED dans l'agriculture ne s'élevait qu'à 32 milliards de dollars en 2007 – 0,2 %

du stock total – malgré une croissance notable de l’IED depuis 2000. En 2005-2007, les entrées mondiales d’IED dans l’agriculture dépassaient 3 milliards de dollars par an, même si elles ne constituaient encore que moins de 1 % du total mondial. À la suite de la crise alimentaire, un facteur notable de l’accroissement des investissements Sud-Sud est la volonté affichée par des pays d’origine tels que la Chine, la République de Corée et les pays du Conseil de coopération du Golfe de garantir leur sécurité alimentaire (CNUCED, 2009b).

23. Les STN influent aussi sur la production agricole – et donc indirectement sur l’investissement dans ce secteur – par d’autres moyens, par exemple par le biais de l’agriculture contractuelle. Cette forme de participation des STN à la production agricole peut détourner les investissements réalisés dans les cultures existantes, mais il peut aussi attirer d’autres investisseurs grâce aux effets de démonstration et aux retombées (comme peut le faire l’investissement direct dans la production agricole).

24. Pour promouvoir le développement, il est important qu’il y ait des liens et des retombées entre l’investissement étranger et l’investissement intérieur dans l’agriculture. L’IED peut apporter des capitaux, des technologies et d’autres intrants qui font cruellement défaut pour accroître les capacités productives et la production dans le pays d’accueil, et peut aider les producteurs locaux à intégrer les chaînes de valeur internationales dans le secteur de l’alimentation. Par ailleurs, il faut veiller à ce que l’investissement étranger n’évince pas les investisseurs locaux, en particulier les petits exploitants. En outre, il faut souligner le rôle important de l’investissement public dans l’agriculture, dans la mesure où celui-ci aide à développer l’infrastructure dans les zones rurales, à démarginaliser les petits agriculteurs et à créer un environnement favorable à l’investissement privé. Les partenariats public-privé peuvent jouer un rôle crucial à cet égard.

25. Des relations peuvent se nouer dans plusieurs domaines, dont les plus importants sont notamment les suivants:

a) Les investisseurs étrangers et les entreprises/agriculteurs locaux peuvent s’associer dans les activités de production agricole;

b) Les investisseurs étrangers et les entreprises/agriculteurs locaux peuvent coopérer à différents stades de la chaîne de valeur alimentaire. Par exemple, les entreprises/agriculteurs locaux peuvent se consacrer à la production, alors que l’investisseur étranger peut s’occuper de la transformation en produits alimentaires et/ou de leur distribution. L’agriculture contractuelle est une forme caractéristique de ce type de coopération;

c) Les investisseurs étrangers et intérieurs peuvent coopérer dans le domaine de la recherche-développement (R-D) agricole, en particulier par le biais de partenariats public-privé. Dans la lutte contre la crise alimentaire, l’une des tâches les plus ardues est de trouver les moyens de créer des incitations aux partenariats de ce type qui permettront au secteur public d’utiliser et d’adapter les technologies mises au point par les STN dans le but de surmonter les problèmes rencontrés par les agriculteurs pauvres;

d) Les investisseurs étrangers et locaux peuvent coopérer au développement de l’infrastructure, dont l’impact sur l’agriculture devrait être considéré comme susceptible d’aller bien au-delà de la sphère économique. Par ailleurs, une infrastructure plus efficace et efficiente est essentielle pour accroître et développer l’agriculture.

2. Options possibles pour promouvoir l'interaction entre l'IED et l'investissement intérieur

a) Interaction au niveau de la production

26. Bien que la plupart des investisseurs étrangers présents dans la production agricole préfèrent exercer un contrôle exclusif sur leur investissement – soit comme propriétaire soit comme concessionnaire – (CNUCED, 2009 b), il existe des cas où des coentreprises sont constituées entre investisseurs étrangers et locaux, notamment lorsque le partenaire étranger n'est pas autorisé à être le seul propriétaire ou locataire des terres. Des exemples de coentreprises existent dans la production de fruits, marché sur lequel le mode d'entrée des STN varie selon les régions et les pays et dépend en partie de l'interdiction faite ou non aux étrangers de posséder des terres. Par exemple, dans certains pays d'Amérique centrale, les filiales intégrales de STN sont encore nombreuses tandis que dans les pays d'Afrique et d'Asie, ces sociétés conservent un certain contrôle de la production par le biais de coentreprises.

27. La signature d'un contrat de coentreprise donne la possibilité d'énoncer les objectifs de développement que l'investisseur étranger doit atteindre comme condition préalable à la constitution de ce partenariat. Si ces contrats sont soigneusement libellés, ils peuvent être avantageux pour les deux parties, l'investisseur étranger s'engageant à respecter un certain nombre d'obligations essentielles en contrepartie du droit d'investir.

28. Un thème essentiel a trait à l'impact social et environnemental de ces projets, ainsi qu'aux contributions que les investisseurs étrangers peuvent être contractuellement contraints d'apporter afin d'atteindre l'objectif d'un développement agricole durable. Certains gouvernements ont autorisé les investissements étrangers dans la production agricole, à condition que le pays d'accueil en retire des effets bénéfiques supplémentaires tels que le développement de l'infrastructure. D'autres questions à examiner portent sur la répartition de la production et des recettes. Si ce sont des denrées alimentaires de base qui sont produites, on peut envisager un accord contractuel avec l'investisseur étranger disposant qu'une certaine part de la production doit être réservée pour le marché intérieur afin d'accroître la sécurité alimentaire (voir CNUCED, 2009b).

29. Le récent regain d'intérêt que suscitent l'IED et l'entrée des STN dans l'agriculture permet de stimuler la production et la productivité agricoles et de renforcer le développement de l'économie en général dans de nombreux pays en développement à travers le monde. Une production conjointe est possible, mais aussi la création de liens entre producteurs étrangers et fournisseurs locaux d'intrants. La tâche des décideurs est d'optimiser les effets bénéfiques et de réduire autant que faire se peut les coûts de ce type d'interaction.

b) Interaction aux différents stades de la chaîne de valeur

30. Il est fondamental d'accroître la productivité des agriculteurs locaux pour renforcer le développement agricole dans les pays en développement. C'est pourquoi un élément clef de la stratégie de ces pays devrait être de promouvoir les liens entre investisseurs étrangers et agriculteurs locaux par le biais de contrats qui permettent à ces derniers d'accroître et de renforcer leurs capacités, en particulier grâce au transfert de technologie et d'autres connaissances. C'est donc un domaine dans lequel l'investissement étranger et l'investissement intérieur peuvent converger.

31. Les décideurs devraient examiner l'ensemble de la chaîne de valeur afin d'identifier les obstacles à une coopération efficace entre investisseurs étrangers et agriculteurs locaux. Parmi les obstacles potentiels figurent: i) l'incapacité des petits exploitants de fournir des produits de qualité constante en temps voulu; ii) l'absence de technologies modernes et de

normes; iii) le manque de capitaux; iv) l'éloignement de la production; v) le rôle restreint des organisations agricoles; et vi) l'absence d'instruments juridiques adéquats en matière de règlement des différends (CNUCED, 2009b).

32. De nombreuses mesures peuvent être prises pour surmonter ces obstacles potentiels à la coopération. Les plus importantes (assorties d'exemples de «meilleures pratiques») sont les suivantes:

a) Appui financier aux agriculteurs locaux. Par exemple, le Gouvernement brésilien gère le Programme national de renforcement de l'agriculture familiale (PRONAF) qui finance l'agriculture et les activités non agricoles (par exemple le tourisme rural, la production d'objets d'artisanat et les entreprises agroalimentaires familiales) dans les zones rurales;

b) Accès à l'éducation et à la formation. Par exemple, le Centre Songhai, organisation non gouvernementale internationale sise au Bénin, est mondialement reconnu comme étant l'une des meilleures organisations internationales de promotion d'entreprises agricoles novatrices et écologiquement durables;

c) Prestation de services de vulgarisation. En République-Unie de Tanzanie, par exemple, des dispositifs d'intégration de la production aident les petits exploitants à accroître leur productivité et leur spécialisation;

d) Renforcement du rôle des organisations agricoles. Au Bénin, la Fédération des unions de producteurs (FUPRO) du secteur du coton et d'autres organisations agricoles de produits (en particulier de produits d'exportation) ont conclu des contrats avec des entreprises privées pour l'approvisionnement en intrants et la commercialisation de leurs produits;

e) Prestation de services d'information et d'intermédiation. Par exemple, la région de Heze, dans la province chinoise de Shandong, recherche activement des IED dans la production agricole et dans les activités de transformation connexes afin de devenir un grand centre de production et d'exportation de produits agricoles biologiques dans le pays. Les autorités locales ont établi un catalogue de projets qui fournit aux investisseurs étrangers potentiels des informations détaillées sur les perspectives commerciales, le montant estimatif des investissements nécessaires, les recettes projetées et le mode préféré d'entrée des STN.

33. Un autre domaine dans lequel les investisseurs étrangers et locaux peuvent établir des liens est celui de la R-D agricole. Bien que de nombreuses activités de ce type soient encore exercées au siège des STN, dans leur pays d'origine, la tendance, depuis quelques années, est à transférer partiellement la R-D dans les pays en développement afin d'adapter la mise au point de semences et de produits aux conditions locales et régionales (par exemple, climat, sols, goûts et traditions), ou de développer de nouvelles variétés de plantes (par exemple, la floriculture dans certains pays d'Afrique sub-saharienne).

34. Les partenariats public-privé de recherche-développement associant des STN peuvent être un moyen important de promouvoir l'innovation, de permettre à la R-D agricole de mieux répondre aux besoins locaux et à l'objectif d'un développement durable, de réduire les coûts et de répartir les risques entre les partenaires associés au projet. Les décideurs peuvent favoriser la conclusion de ce type de partenariat par des mesures d'incitation à l'innovation en accordant des prêts à taux bonifié qui cofinancent à la fois la R-D et les essais pilotes des innovations. Une autre possibilité consiste à promouvoir la collaboration avec des établissements internationaux de recherche agricole. Par exemple, Embrapa, établissement public de recherche agricole de premier plan au Brésil, a constitué divers types de partenariats locaux et internationaux avec des STN pour la mise au point de nouvelles technologies, l'utilisation de technologies détenues par d'autres sociétés dans les

produits d'Embrapa et des partenariats dans lesquels Embrapa concède la licence de ses technologies à des STN. Afin d'aider les pays en développement à faible revenu en leur transférant des technologies, Embrapa exécute plusieurs projets de coopération dans tous les pays d'Amérique du Sud et dans 13 pays africains.

35. Les mesures adoptées par les pays d'accueil doivent aussi prendre en compte le rôle des droits de propriété intellectuelle dans la promotion de la recherche agricole, dans la mesure où les régimes qui accordent des droits exclusifs sur certaines plantes et ressources génétiques peuvent encourager ou décourager la coopération entre entreprises locales et entreprises étrangères. Il est manifestement important de décider ce qui doit être protégé par le régime de droits de propriété intellectuelle et ce qui reste dans le domaine public.

c) *Interaction dans le domaine de l'agriculture contractuelle*

36. La CNUCED a proposé d'élaborer des contrats types d'agriculture contractuelle (CNUCED, 2009b). Ces modèles devraient être conçus dans le souci d'aider les agriculteurs locaux – qui sont en position de faiblesse – dans les négociations avec les STN en établissant les éléments fondamentaux à incorporer dans ces contrats. Ces éléments fondamentaux définiraient les principaux droits et obligations des parties contractantes, et pourraient aussi évoquer le rôle des autorités nationales dans ce contexte. Si un contrat type ne facilite pas forcément les négociations, il contribue à une négociation plus équilibrée, avec pour conséquence bénéfique accessoire, mais importante, d'aider à réduire les risques de différend entre les parties contractantes.

d) *Interaction dans le développement de l'infrastructure*

37. Le développement d'une infrastructure adaptée est essentiel pour améliorer les conditions de production agricole et accroître l'attrait des pays en développement aux yeux des investisseurs étrangers. Les possibilités de conclure des partenariats public-privé dans ce domaine sont considérables, notamment en matière d'irrigation. Par exemple, le projet d'irrigation Pontal au Brésil vise à favoriser l'irrigation dans la région semi-aride de la vallée du fleuve São Francisco dans l'État de Pernambuco. Ce projet est structuré comme un partenariat public-privé dans lequel Codevasf, entreprise publique fédérale, a conclu un contrat avec un partenaire privé qui réalisera les investissements nécessaires dans la construction des canaux, exploitera ces derniers et gèrera aussi la répartition des terres entre les petits agriculteurs. Ce partenaire privé sera responsable de l'exploitation et de l'entretien de tous les canaux d'irrigation dans le cadre d'un contrat de partenariat public-privé d'une durée de vingt-cinq ans.

38. L'investissement étranger dans les infrastructures peut profiter aux agriculteurs des localités voisines et promouvoir le développement durable en général. Au Mozambique, par exemple, Companiha de Sena SARL (projet de réhabilitation de plantations sucrières financé par un investisseur mauricien) a contribué au développement de l'infrastructure locale, notamment des transports, à l'approvisionnement en eau, à l'électrification d'un village et à la modernisation de l'école et de l'hôpital de ce village. Les gouvernements doivent tenir compte d'éléments importants lorsqu'ils signent des contrats d'investissement ou négocient avec des investisseurs étrangers qui réalisent des investissements considérables dans l'agriculture.

C. Atténuation des changements climatiques

39. L'investissement intérieur et l'investissement étranger peuvent aussi contribuer à la lutte contre les effets des changements climatiques et les possibilités d'interaction entre les deux sont considérables. La lutte contre les changements climatiques consiste notamment à atténuer autant que faire se peut (et dans la mesure où cela est économiquement rationnel)

les effets de ces changements, et à s'adapter à leur impact environnemental, économique et social. L'atténuation réduit les incidences de nos activités sur le système climatique (par exemple, les émissions de gaz à effet de serre (GES) provenant de l'activité industrielle) et donc tous les effets des changements climatiques. L'adaptation consiste à prendre des mesures pour réduire les conséquences néfastes des changements climatiques et tirer profit des effets qui pourraient être bénéfiques.

Tableau 5

Montant annuel des investissements supplémentaires nécessaires au niveau mondial par secteur, 2001-2015 et 2026-2030

(En milliards d'euros par an)

<i>Secteur</i>	<i>2011-2015</i>	<i>2026-2030</i>
Électricité	52	148
Pétrole et gaz	6	18
Industrie	62	95
Transports	48	300
Bâtiments	124	198
Déchets	9	8
Foresterie	15	43
Agriculture ^a	0	0
Total	317	811

Source: McKinsey (2009).

^a Aucun investissement supplémentaire ne veut pas dire qu'il n'est pas nécessaire de modifier radicalement les pratiques agricoles.

40. La présente section porte essentiellement sur l'atténuation car les investissements nécessaires – à l'adoption de mesures immédiates – dans ce domaine sont considérés comme plus élevés et se prêtent davantage à une interaction entre investisseurs privés et investisseurs locaux et entre secteur privé et secteur public. La Banque mondiale (Banque mondiale, 2009) estime que les coûts supplémentaires d'adaptation se situeront entre 28 et 100 milliards de dollars par an d'ici à 2030, tandis que le coût de l'atténuation s'établira entre 139 et 175 milliards de dollars (les investissements connexes nécessaires étant beaucoup plus élevés) (tableau 5).

a) *Les effets de la politique climatique actuelle sur l'IED*

41. Le Protocole de Kyoto reconnaît que les pays en développement ont le droit de développer leur économie comme les pays développés l'ont fait par le passé et ne leur fixe pas d'objectif contraignant en matière de réduction des GES. Il met aussi en place des mécanismes de flexibilité autorisant les pays développés⁴ à atteindre leurs objectifs au moindre coût, en particulier l'échange de droits d'émission, l'application conjointe et le mécanisme pour un développement propre (MDP). L'échange de droits d'émission repose sur l'octroi aux pays développés de permis d'émission qui correspondent à leurs objectifs concertés. En outre, les pays développés peuvent décider de contribuer à la délivrance de permis d'émission supplémentaires en investissant dans des projets de réduction de GES

⁴ Ci-après, par «pays développés» on entend les pays qui ont pris des engagements contraignants de réduction des émissions au titre du Protocole de Kyoto et par «pays en développement» ceux qui ont ratifié le Protocole de Kyoto mais ne sont pas tenus de réduire leurs émissions.

dans d'autres pays développés (application conjointe) ou dans des pays en développement (MDP), mécanisme sur lequel porte la présente note thématique. En l'absence d'objectifs contraignants, le MDP octroie des crédits à des projets exécutés dans des pays en développement qui réduisent les émissions par rapport à un scénario de référence hypothétique qui représente les émissions qui auraient eu lieu si l'activité de projet concernée n'avait pas été exécutée. Ce faisant, le MDP poursuit un double objectif, à savoir aider les pays développés à atteindre au moindre coût leurs objectifs et aider les pays en développement à parvenir à un développement durable en leur transférant des ressources financières et des technologies à faible intensité de carbone qui ont des effets bénéfiques durables.

42. Le marché du MDP enregistre une croissance à deux chiffres et a représenté 6,5 milliards de dollars⁵ en 2008, qui ont permis de mobiliser des investissements additionnels dans des projets d'énergie propre (Capoor et Ambrosi, 2009). Le plus grand succès du MDP est probablement la mise en place d'un large réseau d'entreprises de technologies propres dont la spécialisation, la taille et la situation géographique sont différentes (Schneider *et al.*, 2009).

43. S'agissant du MDP et de l'investissement, surtout de l'IED, quatre questions revêtent une importance particulière. Premièrement, les doutes concernant le caractère additionnel des projets entrepris au titre du MDP amènent à se demander quel est le montant des capitaux additionnels investis. Deuxièmement, de nombreux projets sont financés unilatéralement – c'est-à-dire que des entités locales financent le projet et vendent les unités de réduction certifiée des émissions sur le marché du disponible – et ne comprennent donc pas d'investissements étrangers à long terme. Troisièmement, la répartition des projets entrepris au titre du MDP est fortement déséquilibrée en faveur des grands pays en cours d'industrialisation tels que le Brésil, la Chine, l'Inde, le Mexique et la République de Corée. Même si cette évolution est compréhensible en raison des moteurs historiques de l'investissement, elle est aussi due à l'ampleur des activités d'atténuation et à la qualité des institutions chargées du MDP dans ces pays.

44. Si le MDP s'efforce de favoriser la diffusion de technologies propres projet par projet – et s'intéresse ainsi au dernier stade des chaînes de valeur –, il ressort de l'analyse des données relatives aux fusions-acquisitions internationales, aux investissements de création de capacités et aux coentreprises que d'autres accords stratégiques, dont la portée est souvent plus grande, sont conclus dans les technologies propres. Il est probable que ces accords soient dus aux politiques anticipées dans les domaines du climat et des énergies renouvelables ainsi qu'à des considérations relatives au potentiel commercial des ressources naturelles (vent, soleil, biomasse, etc.) et aux qualifications humaines nécessaires à la mise au point, à la production et à l'exploitation d'une technologie.

45. En conclusion, la politique climatique internationale actuelle n'attire pas suffisamment d'investissements en général et d'IED en particulier. Certes, des investissements sont réalisés sous l'effet de mesures nationales ou en raison du potentiel des marchés locaux, mais ils doivent être beaucoup plus importants. Par ailleurs, ce sont les STN, essentiellement de pays développés, qui possèdent les connaissances et les technologies propres à renforcer les capacités productives dans les pays en développement. Il est donc essentiel d'encourager ce type d'investissement (ainsi que celui des entreprises locales) afin de stimuler les capacités d'atténuation des changements climatiques dans ces pays.

⁵ Ce montant ne correspond qu'aux transactions primaires. Il s'élèverait à plus de 26 milliards de dollars si toutes les transactions secondaires relatives aux projets étaient prises en compte (Banque mondiale, 2009).

b) *Mesures favorables aux investissements dans les capacités productives à faible intensité de carbone*

46. Tout futur régime climatique tiendra compte et sera fonction, entre autres facteurs, des différences entre les pays et les secteurs et du cycle technologique, c'est-à-dire des étapes de la maturité technologique (R-D, démonstration, déploiement, diffusion et maturité commerciale). Dans chaque pays, la question essentielle qui se pose est de savoir comment inciter les entités compétentes, notamment les STN, à mettre au point ou à diffuser les technologies ou compétences nécessaires/pertinentes. L'une des principales difficultés consiste à mobiliser des capitaux privés additionnels grâce à des mécanismes de marché, à des fonds publics ou à des politiques internationales et, surtout, nationales adaptées à la situation du pays (par exemple, normes d'efficacité des bâtiments)⁶. Il est essentiel de savoir dans quelle mesure les investissements consacrés à l'atténuation seront d'origine locale ou étrangère, et seront publics ou privés. Cela est fondamental pour le choix des politiques à mettre en place. Une question cruciale à cet égard est aussi de savoir comment ces investissements provenant de sources différentes peuvent être synergiques, qu'ils soient complémentaires ou associés – par exemple dans des partenariats public-privé. Des exemples de mesures clés sont exposés ci-après:

a) Transfert de technologie et de droits de propriété intellectuelle. Il convient de se demander dans quelle mesure les pays en développement devraient créer des conditions propices et adopter une politique incitative à l'égard des entreprises étrangères (notamment en faisant respecter les droits de propriété intellectuelle) afin d'encourager les STN à y établir leurs activités sobres en carbone et à forte intensité technologique (et à créer de nouvelles variétés de technologies de ce type et/ou à améliorer les technologies existantes). Toutefois, la prise en compte des effets bénéfiques potentiels qui découlent de la promotion de la présence de STN dans les capacités productives sobres en carbone du pays d'accueil ne devrait pas se faire au détriment des entreprises locales, privées ou publiques. Il conviendrait de rechercher une combinaison optimale d'investissements étrangers et d'investissements intérieurs, afin de promouvoir le transfert de technologies sobres en carbone aux activités économiques et aux entreprises locales. Les gouvernements peuvent soutenir des formes de collaboration comme les coentreprises, les partenariats public-privé (par exemple, dans la production d'électricité), et examiner le rôle incitatif que les droits de propriété intellectuelle jouent dans, par exemple, l'innovation progressive en matière de technologie sans incidence sur le climat ainsi que dans un accès accru aux ressources de la biodiversité et un meilleur partage des avantages qui en sont issus;

b) La promotion de l'investissement «vert», notamment de l'IED, est encore un sujet qui n'est pas assez étudié et les meilleures pratiques dans ce domaine restent à élaborer⁷. De telles initiatives ont besoin de mieux comprendre les motivations des entreprises qui réalisent ce type d'investissement. La promotion de l'IED «vert» devrait néanmoins être intégrée dans la planification économique nationale – en accordant un rôle notable aux entreprises privées et publiques locales – car il existe des domaines bien définis pour l'atténuation tels que les énergies renouvelables neutres en carbone et des technologies classiques très efficaces dans des secteurs pour lesquels les changements climatiques ne sont qu'un facteur parmi tant d'autres. En ciblant l'investissement vert, il importe que les gouvernements évitent la délocalisation dans leur pays d'industries polluantes (par des entreprises étrangères ou locales);

⁶ Depuis quelque temps, les questions mettant en jeu le commerce, la concurrence, la politique industrielle et l'IED attirent beaucoup d'attention.

⁷ Même si certains organismes de promotion de l'investissement (par exemple, celui de l'État d'Oregon aux États-Unis) font la promotion de l'IED «vert» (CNUCED, 2001).

c) Les mesures d'atténuation appropriées au niveau national (MAAN) adoptées par les pays en développement. Il a été proposé de consigner les MAAN – même si elles ne sont pas stimulées par les mécanismes d'incitation du marché du carbone – afin de reconnaître l'action entreprise par les pays en développement en l'absence d'objectifs contraignants. Même si la majorité des fonds pourrait provenir de sources locales, soit directement des gouvernements soit de capitaux privés attirés par des mesures adaptées, il peut aussi y avoir un financement public international de l'aide technologique. Dans la mesure où investissement intérieur et investissement privé sont recherchés pour exécuter les activités nationales d'atténuation, les gouvernements ont la possibilité de recourir à toutes les mesures possibles de promotion de l'investissement. En outre, la politique industrielle suivie, en particulier si la politique énergétique est bien conçue, sera probablement considérée par les STN comme un avantage géostratégique essentiel (dont l'intérêt varie néanmoins selon le secteur); elle crée aussi des conditions favorables aux investisseurs locaux;

d) Les mécanismes de financement public (nationaux et internationaux). Ils ont été proposés comme un autre moyen d'encourager l'investissement étranger et l'investissement direct dans des activités de production à faible intensité de carbone. Plus récemment, le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE, 2009) a proposé, dans le cadre de son initiative financière, d'établir cinq mécanismes visant à lever les obstacles à la participation du secteur privé à l'atténuation des changements climatiques. Premièrement, afin d'améliorer la couverture du risque pays, on pourrait s'inspirer de l'expérience acquise par l'Agence multilatérale de garantie des investissements de la Banque mondiale ou par des dispositifs bilatéraux d'assurance en élargissant la couverture du risque et en soutenant les fonds finançant des activités sobres en carbone. Deuxièmement, les organisations qui couvrent le risque pays pourraient aussi couvrir les risques liés à une politique sobre en carbone, appuyant ainsi l'élaboration et l'exécution de MAAN. Troisièmement, les fonds monétaires proposant des instruments de couverture à moindre coût des monnaies locales, qui ne seraient pas disponibles sur les marchés de change commerciaux, pourraient être renforcés par des fonds publics. Le fonds de change, soutenu par le Ministère néerlandais de la coopération pour le développement, en constitue un exemple. Quatrièmement, des organismes financés par des fonds publics pourraient se charger de la phase initiale de l'exécution de projets d'infrastructure en obtenant notamment les approbations nécessaires et en concluant des accords d'approvisionnement⁸. Enfin, le secteur public pourrait investir directement dans des fonds de financement d'activités sobres en carbone au moyen de titres subordonnés. Dans ce cas, l'argent gagné par le fonds va d'abord aux investisseurs privés, l'investissement public n'étant rémunéré que lorsque la rémunération des premiers a atteint un seuil prédéfini. Cela réduit le risque pour les investisseurs privés, y compris les investisseurs étrangers (PNUE, 2009).

47. Tous les mécanismes susmentionnés peuvent être adaptés, individuellement ou collectivement, aux conditions particulières d'un pays ou d'un secteur. Surtout, différents mécanismes tels que les fonds d'investissement devront allouer leurs ressources selon des modalités différentes en fonction des stades de maturité technologique. Par exemple, les projets de démonstration pourraient être financés par des dons, mais les prêts et les dettes «mezzanine» seraient utilisés pour les technologies/projets dont la compétitivité peut être assurée dans un avenir plus proche. La question qui se pose au sujet de tous ces mécanismes de financement public est de savoir d'où proviennent les ressources financières, qui administre ces fonds et quels sont les critères de décaissement.

⁸ Infraco et Infracventures sont des exemples.

III. Vers la mise en œuvre de mesures de renforcement des capacités

48. Il n'est pas bon que l'IED évince les investissements intérieurs productifs. En situation de concurrence, il est normal que les investissements inefficaces soient évincés du marché, ce qui accroît la productivité et l'efficacité de l'économie. Néanmoins, les entreprises de pays en développement se heurtent parfois à divers obstacles liés au fait que les règles du jeu ne sont pas uniformes. Par exemple, les STN ont souvent un meilleur accès au crédit que les entreprises locales. Il est impératif que les décideurs veillent à ce que les conditions du marché soient les mêmes aussi bien pour les entreprises locales que pour les STN et à ce que, dans certains cas (par exemple, pour appuyer des industries naissantes), ces conditions soient légèrement plus favorables pour les entreprises locales. Dans le même temps, il conviendrait de favoriser la création d'un environnement favorable à la réalisation conjointe d'investissements étrangers et locaux. Par exemple, on pourrait encourager l'exécution de programmes qui renforcent les liens entre les filiales étrangères et les entreprises locales.

49. Lorsqu'ils élaborent leur politique relative à l'IED et à l'investissement intérieur dans la production agricole, les décideurs de pays en développement doivent examiner la manière dont l'investissement étranger peut servir leurs objectifs de développement à long terme. Ils peuvent y parvenir en: i) créant un environnement propice à l'IED; ii) veillant à l'adéquation de l'IED avec les ressources nationales afin de créer des synergies positives; iii) favorisant les liens entre les filiales étrangères et les entreprises locales (en particulier les petits agriculteurs); iv) s'assurant qu'une part suffisante de la valeur ajoutée est conservée dans le pays d'accueil et que les avantages économiques sont équitablement répartis entre les divers acteurs. Par ailleurs, les décideurs doivent prendre en compte les conséquences sociales et environnementales, qui peuvent être considérables, de l'investissement étranger dans l'agriculture. Des stratégies doivent être élaborées afin d'empêcher l'éviction des petits agriculteurs, de garantir aux agriculteurs locaux la jouissance de leurs terres, de faire prévaloir le droit à l'alimentation et d'encourager les formes de production qui sont écologiquement durables.

50. Lorsqu'ils envisagent des stratégies et des politiques relatives à l'IED et à l'investissement intérieur aux fins de l'atténuation des changements climatiques, les décideurs de pays en développement doivent aussi tenir compte de leurs objectifs à court et à long terme. Il est indispensable de déterminer si la stratégie actuelle de développement est conforme à l'atténuation des changements climatiques ou si des ajustements doivent être faits en fonction de cet impératif à long terme. Les stratégies des pays varient selon la situation et les ressources spécifiques, par exemple s'agissant des secteurs à privilégier à court terme et de ceux qui sont les plus prometteurs à long terme. À cet égard, le choix de la technologie utilisée et la manière dont elle est acquise, par exemple par le transfert de technologie ou la R-D provenant des filiales des STN, est particulièrement important. Il faut créer un cadre directif bien ciblé et stable au niveau sectoriel pour attirer et mobiliser l'investissement étranger (et intérieur) au service de l'atténuation des changements climatiques et du développement. Diverses mesures peuvent être adoptées pour attirer ce type d'investissement; leur choix dépendra du contexte.

51. Les stratégies des pays en développement qui accueillent des STN ont évolué au cours du temps et aucune solution valable pour tous n'existe car les politiques varient considérablement selon les pays, les secteurs et le type de participation de ces sociétés. En outre, l'infrastructure, l'agriculture et l'atténuation des changements climatiques sont tous des secteurs ou domaines où il est essentiel de délimiter soigneusement les politiques. Il est néanmoins largement possible de créer des situations profitant à tous à condition que les dispositifs institutionnels soient bien conçus de manière à ce que les avantages soient

équitablement répartis entre les pays d'accueil (investisseurs/partenaires locaux) et les investisseurs étrangers.

52. Les experts sont invités à examiner en particulier les questions ou mesures ci-après, s'agissant de renforcer les capacités productives par l'IED et l'investissement intérieur:

Questions ou mesures générales

a) Quel est l'équilibre optimal entre l'IED et l'investissement intérieur? Quelle est la meilleure méthode de l'évaluer? S'il y a éviction, quelles mesures seraient à mettre en œuvre pour corriger la situation?

b) Comment les possibilités de créer des liens et des synergies entre l'investissement intérieur et l'investissement étranger sont-elles le mieux exploitées? Les STN de pays du Sud et les fonds souverains pourraient-ils jouer un plus grand rôle dans ce contexte?

c) Quels travaux futurs devraient être entrepris pour comprendre et mieux exploiter les synergies entre l'IED et l'investissement intérieur, notamment dans les domaines de l'agriculture, de l'infrastructure et des changements climatiques?

Agriculture

a) Êtes-vous favorables à l'idée d'élaborer des lignes directrices internationales régissant les acquisitions foncières importantes dans l'agriculture? Quels devraient être les principaux éléments et principes fondamentaux de ces lignes directrices?

b) Quels sont, à votre avis, les principaux obstacles à une agriculture contractuelle efficace et comment devrait-on les aborder? Quelle contribution au développement devrait-on attendre des investisseurs étrangers participant à l'agriculture contractuelle?

c) Quels sont les principaux obstacles au renforcement des capacités de R-D (en particulier de R-D adaptative) agricole des pays en développement?

d) Quelle contribution attendriez-vous des investisseurs étrangers, et quels seraient les principaux éléments d'une coopération entre les investisseurs étrangers et le pays d'accueil dans le développement de l'infrastructure agricole?

Atténuation des changements climatiques

a) Quels secteurs se prêtent le mieux à la participation du secteur privé étranger à l'atténuation des changements climatiques dans les pays en développement? Quel rôle peuvent jouer les entreprises privées et le secteur public au niveau local, et comment peut-on parvenir à un résultat optimal dans le cas d'un pays en développement?

b) Comment les pays s'efforcent-ils de créer des liens entre l'IED réalisé dans le cadre des changements climatiques et les entreprises locales? L'IED a-t-il des effets d'éviction ou d'intégration et comment sont-ils traités? Assiste-t-on à l'émergence de meilleures pratiques (ou d'exemples) émanant de pays qui reçoivent les technologies relatives aux changements climatiques qui sont détenues par des STN et qui les diffusent auprès des entreprises locales?

c) Existe-t-il des exemples de «meilleures pratiques» en ce qui concerne les stratégies et politiques relatives aux STN et à l'IED déployées par des pays en

développement dans le cadre des efforts d'atténuation des changements climatiques, surtout en vue de garantir une combinaison optimale d'IED et d'investissement intérieur? Quels enseignements peuvent être tirés pour les autres pays?

d) Comment les partenaires de développement, notamment les pays développés, peuvent-ils soutenir les efforts d'atténuation des changements climatiques des pays en développement en dehors des mécanismes de marché de type MDP?

e) Les organismes de promotion de l'investissement ont-ils un rôle à jouer dans le ciblage des investissements «verts»?

Bibliographie

- Banque mondiale (2009). *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography (Rapport sur le développement dans le monde, 2009: Repenser la géographie économique)*. Washington DC, Banque mondiale.
- Capoor K et Ambrosi P (2009). *State and Trends of the Carbon Market 2009*. Washington DC, Banque mondiale.
- CNUCED (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development (Rapport sur l'investissement dans le monde, 1999: Les investissements étrangers directs et le développement)*. Publication des Nations Unies. New York et Genève.
- CNUCED (2001). *The World of Investment Promotion at a Glance: A Survey of Investment Promotion Practices*. Publication des Nations Unies. New York et Genève.
- CNUCED (2008). *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge (Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et le défi des infrastructures)*. Publication des Nations Unies. New York et Genève.
- CNUCED (2009a). *Assessing the Impact of the Current Financial and Economic Crisis on Global FDI Flows*. Publication des Nations Unies. New York et Genève.
- CNUCED (2009b). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development (Rapport sur l'investissement dans le monde, 2009: Sociétés transnationales, production agricole et développement)*. Publication des Nations Unies. New York et Genève.
- Département du commerce des États-Unis (2009). *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and their Foreign Affiliates, Preliminary 2007 Estimates*. Washington DC, Bureau of Economic Analysis.
- McKinsey (2009). *Pathways to a Low Carbon Economy – Version 2 of the Global Greenhouse Gas Abatement Cost Curve*. New York, McKinsey & Co.
- PNUE (2009). *Catalysing Low-carbon Growth in Developing Economies: Public Finance Mechanisms to Scale Up Private Sector Investment in Climate Solutions*. Genève, PNUE.
- Schneider M *et al.* (2009). Navigating the global carbon market – an analysis of the CDM's value chain and prevalent business models. *Energy Policy* (en cours d'impression, disponible en ligne).
-