

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

2008

**Les sociétés transnationales et
leur rôle dans les infrastructures**

Vue d'ensemble



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2008

NOTE

En tant qu'organe 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 technologiques et du développement des entreprises.

Dans le présent rapport, les termes pays/économie désignent aussi, le cas échéant, des territoires ou zones; les appellations employées et la présentation des données n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les appellations des groupes de pays sont utilisées à des fins purement statistiques ou analytiques et n'expriment pas nécessairement une opinion quant au niveau de développement de tel ou tel pays ou région. 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, 2008 a été élaboré par une équipe dirigée par Anne Miroux et composée de Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálman Kalotay, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Jean-François Outreville, Thomas Pollan, Yunsung Tark, Astrit Sulstarova, Thomas van Giffen et Kee Hwee Wee. Amare Bekele, Hamed El-Kady, Joachim Karl et Shin Ohinata ont aussi apporté leur contribution au présent Rapport.

Le conseiller économique principal était John H. Dunning et le consultant principal était Peter Buckley.

Ont coopéré aux travaux de recherche: 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: Aurelia Figueroa, Julia Kubny et Dagmar van den Brule. Le rapport a été mis au point par Severine Excoffier, Rosalina Goyena, Chantal Rakotondrainibe et Katia Vieu. Le texte a été édité par Praveen Bhalla et microédité par Teresita Ventura.

L'édition 2008 du Rapport a bénéficié des contributions des participants à un séminaire mondial organisé à Genève en mai 2008 et à deux séminaires régionaux consacrés aux sociétés transnationales dans le secteur des infrastructures organisés en avril 2008: l'un à Santiago du Chili (en coopération avec la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes), l'autre à Johannesburg (Afrique du Sud) (en coopération avec la Banque de développement de l'Afrique australe).

Des contributions ont aussi été reçues de Emin Akcaoglu, Maria Argiri, Úna Clifford, Judith Clifton, Zureka Davids, Georgina Dellacha, Yves de Rosée, Daniel Diaz-Fuentes, Quentin Dupriez, Fabrice Hatem, Hayley Herman, Thomas Jost, Céline Kauffmann, Michael Likosky, Michael Minges, El Iza Mohamedou, Bishakha Mukherjee, Sam Muradzikwa, Barbara Myloni, Sanusha Naidu, Premila Nazareth, Federico Ortino, David Lloyd Owen, Terutomo Ozawa, Robert Pearce, Edouard Pérard, Ravi Ramamurti, Mannsoo Shin, Satwinder Singh, Lalita Som, Vincent Valentine, Mira Wilkins et Zbigniew Zimny.

Des observations et suggestions ont également été formulées à divers stades de l'élaboration du Rapport par: Joe Amadi-Echendu, Philippa Biggs, Elin Bjerkebo, Doug Brooks, Joel Buarte, Barry Cable, Karine Campanelli, Fanny Cheung, Georgina Cipoletta, Rudolf Dolzer, Chantal Dupasquier, Sean Fahnhorst, Masondo Fikile, Bongsi Gasa, Stephen Gelb, Axèle Giroud, David Hall, Geoffrey Hamilton, Toru Homma, Gabor Hunya, Prakash Hurry, Anna Joubin-Bret, Andrei Jouravlev, Detlef Kotte, Thithi Kuhlase, Aimable Mapendano Uwizeye, Shirley Masemola, David Matsheketsheke, Arvind Mayaram, Patricio Millan, Reatile Mochebelele, Seeraj Mohamed, Juan Carlos Moreno-Brid, Tladinyane Moronngoe, Thiery Mutombo Kalonji, Peter Muchlinski, Julius Mucunguzi, Judith Nwako, Sheila Page, Antonio Pedro, Wilson Phiri, Helder Pinto, Jaya Prakash Pradhan, Carlos Razo, Alex Roehrl, Fikile Rouget, Patricio Rozas, Alex Rugamba, Winifred Rwebeyanga, Ricardo Sanchez, Fernando Sanchez Albavera, Miguel Santillana, Christoph Schreuer, Njabulo Sithebe, Miguel Solanes, Admassu Tedesse, Hong Song, Xuekun Sun, Marcia Tavares, Khwesi Tiya, Ignacio Torterola, Peter Utting, Jörg Weber, Paul Wessendorp, Thomas Wescott, Márcio Wohlers, Lulu Zhang et Xuan Zengpei.

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	Page
LES FLUX D'IED ONT ATTEINT UN MONTANT RECORD EN 2007, MAIS ILS SONT DÉSORMAIS ORIENTÉS À LA BAISSSE	
<i>Les flux mondiaux d'IED ont dépassé le sommet de 2000...</i>	1
<i>... sous l'effet du montant record des fusions-acquisitions internationales.</i>	4
<i>Les plus grandes STN ont poursuivi leur expansion à l'étranger...</i>	4
<i>... tandis que les fonds souverains deviennent de nouveaux acteurs de l'IED.</i>	7
<i>La plupart des nouvelles mesures adoptées par les pays ont continué de favoriser l'investissement, même si la proportion des modifications moins favorables à l'IED a augmenté.</i>	9
<i>L'impact de la crise financière mondiale sur les flux d'IED a été limité en 2007, mais commencera à se faire sentir en 2008.</i>	11
<i>En Afrique, l'IED a été stimulé par la hausse des prix des produits de base et par une rentabilité croissante.</i>	12
<i>En Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est et en Océanie, les entrées et les sorties d'IED ont atteint un montant sans précédent.</i>	13
<i>L'Asie occidentale a aussi enregistré des entrées et des sorties record...</i>	13
<i>... alors que la hausse de l'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes était principalement due à la demande de produits provenant de ressources naturelles.</i>	14

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	Page
<i>L'IED à destination et en provenance de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants est resté orienté à la hausse et a établi de nouveaux records.</i>	16
<i>Dans les pays développés, les entrées et les sorties d'IED ont atteint leur point culminant.</i>	17
LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET LEUR RÔLE DANS LES INFRASTRUCTURES	
<i>Les infrastructures des pays en développement ont besoin d'énormes investissements</i>	19
<i>Les STN interviennent nettement plus au niveau des infrastructures, notamment dans les économies en développement et en transition.</i>	20
<i>Il y a dans certains pays en développement des STN avec lesquelles il faut compter dans le domaine des infrastructures et qui deviennent des investisseurs de premier plan dans d'autres pays en développement.</i>	21
<i>Les STN intervenant dans les infrastructures tirent leurs avantages concurrentiels de plusieurs sources et investissent à l'étranger surtout pour pénétrer les marchés.</i>	24
<i>Les STN mobilisent de plus en plus de ressources pour investir dans les infrastructures, mais le déficit reste considérable.</i>	25
<i>Les investissements des STN dans les infrastructures des pays en développement influent sur les résultats industriels...</i>	27
<i>... ce qui a une incidence sur les services d'infrastructure et leur accessibilité.</i>	28
<i>Les politiques publiques ont du mal à exploiter l'effet multiplicateur des STN.</i>	30

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	Page
<i>Les pays appellent les STN à intervenir davantage dans les infrastructures, mais cela dépend du domaine dont il s'agit.</i>	31
<i>Conserver les acquis du développement exige un bon cadre de gouvernance et de fortes capacités de gouvernement.</i>	33
<i>En matière d'investissement, beaucoup de litiges concernent les infrastructures.</i>	34
<i>La communauté internationale doit s'engager davantage</i>	35
<i>... notamment pour réduire les risques et renforcer les capacités des pays à faible revenu.</i>	36

Annexe

Table of contents of the World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge	39
List of the World Investment Reports	45
Questionnaire	49

Figures

Figure 1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2006, 2007	3
Figure 2. Flux d'IED provenant de fonds souverains, 1987-2007	9
Figure 3. Forme juridique des engagements des investisseurs étrangers dans les infrastructures des économies en développement et en transition, par branche d'activité, 1996-2006	22

TABLE DES MATIÈRES (*suite*)

	Page
Figure 4. Parts des investisseurs étrangers et des investisseurs nationaux privés et publics dans les engagements d'investissement dans les infrastructures des pays en développement et en transition, par région, 1996-2006	26
Figure 5. Litiges connus portant sur un investissement dans les infrastructures, 1996-2007	34

Tableaux

Tableau 1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1995-2007	2
Tableau 2. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2007	5
Tableau 3. Les 25 premières STN non financières du monde classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2006	6
Tableau 4. Les 25 premières STN non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2006	8
Tableau 5. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2007	10
Tableau 6. STN les plus importantes dans les industries d'infrastructure, par volume d'actifs étrangers, 2006	23
Tableau 7. Recherche de l'IED par les agences de promotion des investissements, par branche et par région	32

**Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008:
Les sociétés transnationales et leur rôle dans les
infrastructures**

VUE D'ENSEMBLE

**LES FLUX D'IED ONT ATTEINT UN
MONTANT RECORD EN 2007, MAIS ILS SONT
DÉSORMAIS ORIENTÉS À LA BAISSSE**

2008

Les flux mondiaux d'IED ont dépassé le sommet de 2000...

Après quatre années consécutives de croissance, les entrées mondiales d'IED ont augmenté de 30 % pour s'élever à 1 833 milliards de dollars en 2007, dépassant ainsi largement le record historique atteint en 2000. Malgré la crise financière et la crise du crédit qui sévissent depuis le deuxième semestre de 2007, les entrées d'IED ont continué de progresser dans les trois grands groupements économiques que sont les pays développés, les pays en développement et les pays en transition de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants (CEI) (voir le tableau 1). Cette hausse s'explique dans une large mesure par la croissance économique relativement élevée et les bons résultats des sociétés enregistrés dans de nombreuses parties du monde. Les bénéfices réinvestis ont représenté 30 % environ des entrées totales d'IED en raison de la hausse des profits des filiales étrangères, surtout dans les pays en développement. Le montant record des IED en dollars était aussi dû, dans une certaine mesure, à la forte dépréciation du dollar par rapport aux autres monnaies importantes. Toutefois, même mesuré en monnaie locale, le taux de croissance moyen des flux mondiaux d'IED s'établissait à 23 % en 2007.

Les entrées d'IED dans les pays développés ont atteint 1 248 milliards de dollars. Les États-Unis sont restés le premier pays destinataire, suivis du Royaume-Uni, de la France, du Canada et des Pays-Bas (voir la figure 1). L'Union européenne (UE) était la première région d'accueil, attirant près des deux tiers du total des entrées d'IED dans les pays développés.

Vue d'ensemble

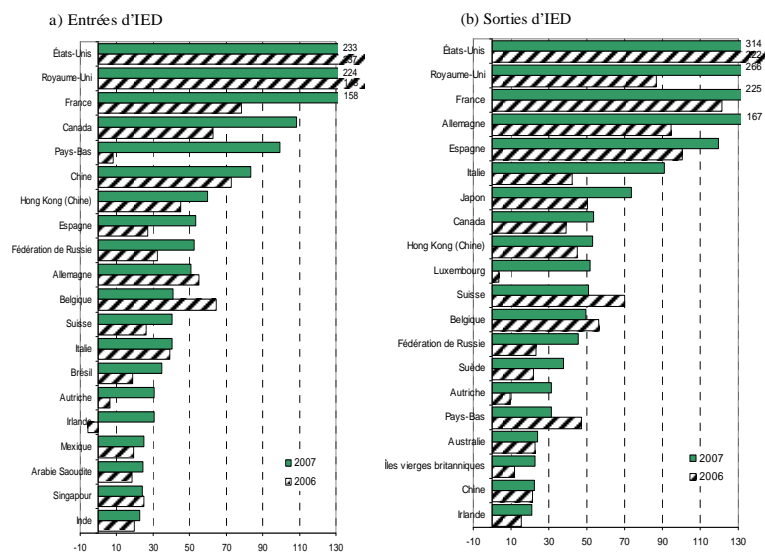
Tableau 1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1995-2007
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région/pays	Entrées d'IED							Sorties d'IED						
	1995-2000 (moyenne annuelle)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1995-2000 (moyenne annuelle)	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays développés	539,3	442,9	361,1	403,7	611,3	940,9	1 247,6	631,0	483,2	507,0	786,0	748,9	1 087,2	1 692,1
Europe	327,9	316,6	279,8	218,7	505,5	599,3	848,5	450,9	279,9	307,1	402,2	689,8	736,9	1 216,5
Union européenne	314,6	309,4	259,4	214,3	498,4	562,4	804,3	421,6	265,6	285,2	368,0	609,3	640,5	1 142,2
Japon	4,6	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	22,5	25,1	32,3	28,8	31,0	45,8	50,3	73,5
États-Unis	169,7	74,5	53,1	135,8	104,8	236,7	232,8	125,9	134,9	129,4	294,9	15,4	221,7	313,8
Autres pays développés	37,1	42,6	21,8	41,3	-1,7	111,3	143,7	29,2	36,0	41,8	58,0	-2,1	78,4	88,3
Pays en développement	188,3	171,0	180,1	283,6	316,4	413,0	499,7	74,4	49,6	45,0	120,0	117,6	212,3	253,1
Afrique	9,0	14,6	18,7	18,0	29,5	45,8	53,0	2,4	0,3	1,2	2,0	2,3	7,8	6,1
Amérique latine et Caraïbes	72,9	57,8	45,9	94,4	76,4	92,9	126,3	21,1	12,1	21,3	28,0	35,8	63,3	52,3
Asie et Océanie	106,4	98,6	115,5	171,2	210,6	274,3	320,5	51,0	37,3	22,5	89,9	79,5	141,1	194,8
Asie	105,9	98,5	115,1	170,3	210,0	272,9	319,3	51,0	37,2	22,5	89,9	79,4	141,1	194,7
Asie occidentale	3,3	5,5	12,0	20,6	42,6	64,0	71,5	0,9	3,2	-1,9	7,7	12,3	23,2	44,2
Asie de l'Est	70,7	67,7	72,7	106,3	116,2	131,9	156,7	39,6	27,6	17,4	62,9	49,8	82,3	102,9
Chine	41,8	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	2,0	2,5	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5
Asie du Sud	3,9	7,1	5,9	8,1	12,1	25,8	30,6	0,3	1,8	1,6	2,3	3,5	13,4	14,2
Asie du Sud-Est-	28,0	18,1	24,6	35,2	39,1	51,2	60,5	10,2	4,7	5,3	17,0	13,8	22,2	33,5
Océanie	0,5	0,1	0,4	0,9	0,5	1,4	1,2	-0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	7,3	11,3	19,9	30,4	31,0	57,2	85,9	2,0	4,6	10,7	14,1	14,3	23,7	51,2
Europe du Sud-Est	1,2	2,2	4,1	3,5	4,8	10,0	11,9	0,1	0,5	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4
CEI	6,1	9,1	15,8	26,9	26,1	47,2	74,0	1,9	4,1	10,6	13,8	14,0	23,3	49,9
Monde	734,9	625,2	561,1	717,7	958,7	1 411,0	1 833,3	707,4	537,4	562,8	920,2	880,8	1 323,2	1 996,5
Pour mémoire: part en pourcentage des flux mondiaux d'IED														
Pays développés	73,4	70,8	64,4	56,2	63,8	66,7	68,1	89,2	89,9	90,1	85,4	85,0	82,2	84,8
Pays en développement	25,6	27,4	32,1	39,5	33,0	29,3	27,3	10,5	9,2	8,0	13,0	13,3	16,0	12,7
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	1,0	1,8	3,5	4,2	3,2	4,1	4,7	0,3	0,9	1,9	1,5	1,6	1,8	2,6

Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, tableau B.1 de l'annexe et base de données sur les IED/STN (www.unctad.org/fdistatistics).

Les entrées d'IED dans les pays en développement ont atteint un montant record (500 milliards de dollars) – en hausse de 21 % par rapport à 2006. Les pays les moins avancés (PMA) ont attiré 13 milliards de dollars d'IED en 2007, atteignant aussi un montant record. Parallèlement, les pays en développement ont continué à jouer un rôle de plus en plus important en tant que sources de l'IED: les sorties ont atteint un nouveau sommet à 253 milliards de dollars en raison principalement de l'expansion à l'étranger des STN asiatiques. Les entrées d'IED dans les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI ont aussi bondi – de 50 % – pour s'élever à 86 milliards de dollars en 2007. La région a ainsi enregistré sept années de croissance ininterrompue. Les sorties d'IED des pays de cette région ont aussi fortement augmenté, atteignant 51 milliards de dollars, soit deux fois plus qu'en 2006. Parmi les pays en développement et les pays en transition, les trois premiers pays d'accueil de l'IED étaient la Chine, Hong Kong (Chine) et la Fédération de Russie.

Figure 1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2006, 2007^a
(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, tableau B.1 de l'annexe et base de données sur les IED/STN (www.unctad.org/distatistics).

^a Classement établi en fonction de l'ampleur des flux d'IED en 2007.

4 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

... sous l'effet du montant record des fusions-acquisitions internationales.

La poursuite des rapprochements entre sociétés par le biais de fusions-acquisitions internationales a contribué de manière notable à l'essor mondial de l'IED. En 2007, le montant de ces opérations s'est élevé à 1 637 milliards de dollars, dépassant de 21 % le précédent record établi en 2000. Dans l'ensemble, la crise financière, qui a commencé par la crise des crédits hypothécaires à risque aux États-Unis, n'a pas visiblement freiné les fusions-acquisitions internationales au niveau mondial en 2007. Au contraire, le deuxième semestre de 2007 a vu se dérouler des opérations de très grande envergure, notamment l'acquisition pour un montant de 98 milliards de dollars d'ABN-AMRO Holding NV par un consortium réunissant Royal Bank of Scotland, Fortis et Santander – opération la plus importante de l'histoire du secteur bancaire – et l'acquisition d'Alcan (Canada) par Rio Tinto (Royaume-Uni).

Les plus grandes STN ont poursuivi leur expansion à l'étranger...

La production de biens et de services par les quelque 79 000 STN et leurs 790 000 filiales étrangères continue d'augmenter et le stock de leur IED a dépassé 15 000 milliards de dollars en 2007. La CNUCED estime le chiffre d'affaires total des STN à 31 000 milliards de dollars – en hausse de 21 % par rapport à 2006. La valeur ajoutée (produit brut) des filiales étrangères dans le monde a été estimée à 11 % du PIB mondial en 2007, et le nombre de leurs salariés a augmenté pour atteindre 82 millions environ (voir le tableau 2).

Les secteurs d'activité des STN se diversifient. Les sociétés des secteurs manufacturier et pétrolier, telles que General Electric, British Petroleum, Shell, Toyota et Ford Motor, restent en tête du classement des 25 premières STN non financières du monde établi par la CNUCED (voir le tableau 3). Néanmoins, les STN présentes dans le secteur des services, y compris dans les infrastructures, sont de plus en plus nombreuses depuis une dizaine d'années – 20 d'entre elles figuraient dans les 100 premières STN en 2006 contre 7 seulement en 1997.

Tableau 2. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2007

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)				Taux de croissance annuel (en pourcentage)						
	1982	1990	2006	2007	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2004	2005	2006	2007
Entrées d'IED	58	207	1 411	1 833	23,6	22,1	39,9	27,9	33,6	47,2	29,9
Sorties d'IED	27	239	1 323	1 997	25,9	16,5	36,1	63,5	-4,3	50,2	50,9
Stock intérieur d'IED	789	1 941	12 470	15 211	15,1	8,6	16,1	17,3	6,2	22,5	22,0
Stock extérieur d'IED	579	1 785	12 756	15 602	18,1	10,6	17,2	16,4	3,9	20,4	22,3
Revenu de l'investissement direct intérieur	44	74	950	1 128	10,2	35,3	13,1	31,3	31,1	24,3	18,7
Revenu de l'investissement direct extérieur	46	120	1 038	1 220	18,7	20,2	10,2	42,4	27,4	17,1	17,5
Fusions-acquisitions internationales	..	200	1 118	1 637	26,6	19,5	51,5	37,6	64,2	20,3	46,4
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 741	6 126	25 844	31 197	19,3	8,8	8,4	15,0	1,8	22,2	20,7
Produit brut des filiales étrangères	676	1 501	5 049	6 029	17,0	6,7	7,3	15,9	5,9	21,2	19,4
Total des actifs des filiales étrangères	2 206	6 036	55 818	68 716	17,7	13,7	19,3	-1,0	20,6	18,6	23,1
Exportations des filiales étrangères	688	1 523	4 950	5 714	21,7	8,4	3,9	21,2	12,8	15,2	15,4
Effectifs des filiales étrangères (en milliers)	21 524	25 103	70 003	81 615	5,3	5,5	11,5	3,7	4,9	21,6	16,6
<i>Pour mémoire:</i>											
PIB (en prix courants)	12 083	22 163	48 925	54 568	9,4	5,9	1,3	12,6	8,3	8,3	11,5
Formation brute de capital fixe	2 798	5 102	10 922	12 356	10,0	5,4	1,1	15,2	12,5	10,9	13,1
Droits et redevances	9	29	142	164	21,1	14,6	8,1	23,7	10,6	10,5	15,4
Exportations de biens et de services non facteurs	2 395	4 417	14 848	17 138	11,6	7,9	3,8	21,2	12,8	15,2	15,4

Source: CNUCED, *World Investment Report 200: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, tableau I.4.

Tableau 3. Les 25 premières STN non financières du monde classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2006^a
(En millions de dollars et nombre de salariés)

Classement d'après:			Société	Pays d'origine	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^b (%)	Nombre de filiales		II ^c
Actifs à l'étranger	ITN ^b	II ^c				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total		À l'étranger	Total	
1	71	54	General Electric	États-Unis d'Amérique	Matériel électrique et électronique	442 278	697 239	74 285	163 391	164 000	319 000	53	785	1 117	70
2	14	68	British Petroleum Company Plc	Royaume-Uni	Pétrole (prosp./raff./distr.)	170 326	217 601	215 879	270 602	80 300	97 100	80	337	529	64
3	87	93	Toyota Motor Corporation	Japon	Véhicules automobiles	164 627	273 853	78 529	205 918	113 967	299 394	45	169	419	40
4	34	79	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni	Pétrole (prosp./raff./distr.)										
				Pays-Bas		161 122	235 276	182 538	318 845	90 000	108 000	70	518	926	56
5	40	35	Exxonmobil Corporation	États-Unis	Pétrole (prosp./raff./distr.)	154 993	219 015	252 680	365 467	51 723	82 100	68	278	346	80
6	78	64	Ford Motor Company	États-Unis	Véhicules automobiles	131 062	278 554	78 968	160 123	155 000	283 000	50	162	247	66
7	7	99	Vodafone Group Plc	Royaume-Uni	Télécommunications	126 190	144 366	32 641	39 021	53 138	63 394	85	30	130	23
8	26	51	Total	France	Pétrole(prosp./raff./distr.)	120 645	138 579	146 672	192 952	57 239	95 070	74	429	598	72
9	96	36	Electricité de France	France	Électricité, gaz et eau	111 916	235 857	33 879	73 933	17 185	155 968	35	199	249	80
10	92	18	Wal-Mart Stores	États-Unis	Distribution	110 199	151 193	77 116	344 992	540 000	1 910 000	41	146	163	90
11	37	34	Telefonica SA	Espagne	Télécommunications	101 891	143 530	41 093	66 367	167 881	224 939	69	165	205	80
12	77	88	E.ON	Allemagne	Électricité, gaz et eau	94 304	167 565	32 154	85 007	46 598	80 612	51	279	590	47
13	86	82	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Télécommunications	93 488	171 421	36 240	76 963	88 808	248 800	46	143	263	54
14	58	65	Volkswagen Group	Allemagne	Véhicules automobiles	91 823	179 906	95 761	131 571	155 935	324 875	57	178	272	65
15	73	57	France Telecom	France	Télécommunications	90 871	135 876	30 448	64 863	82 148	191 036	52	145	211	69
16	90	63	ConocoPhillips	États-Unis	Pétrole (prosp./raff./distr.)	89 528	164 781	55 781	183 650	17 188	38 400	43	118	179	66
17	56	89	Chevron Corporation	États-Unis	Pétrole (prosp./raff./distr.)	85 735	132 628	111 608	204 892	33 700	62 500	58	97	226	43
18	11	75	Honda Motor Co Ltd	Japon	Véhicules automobiles	76 264	101 190	77 605	95 333	148 544	167 231	82	141	243	58
19	36	62	Suez	France	Électricité, gaz et eau	75 151	96 714	42 002	55 563	76 943	139 814	69	586	884	66
20	45	48	Siemens AG	Allemagne	Matériel électrique et électronique	74 585	119 812	74 858	109 553	314 000	475 000	66	919	1 224	75
21	10	11	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	70 679	87 146	28 619	34 428	182 149	220 000	82	115	125	92
22	84	85	RWE Group	Allemagne	Électricité, gaz et eau	68 202	123 080	22 142	55 521	30 752	68 534	47	221	430	51
23	9	7	Nestlé SA	Suisse	Produits alimentaires et boissons	66 677	83 426	57 234	78 528	257 434	265 000	83	467	502	93
24	62	38	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	66 053	104 118	48 172	61 472	26 575	106 575	56	138	174	79
25	51	33	Procter&Gamble	États-Unis	Activités diverses	64 487	138 014	44 530	76 476	101 220	138 000	59	369	458	81

Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, tableau A.I.15 de l'annexe.

^a Toutes les données proviennent des rapports annuels des sociétés sauf indication contraire. Les données sur les filiales proviennent de la base de données *Who owns Whom* de Dun and Bradstreet.

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

^c L'indice d'internationalisation (II) est le résultat de la division du nombre de filiales étrangères par le nombre total de filiales (note: les filiales prises en compte sont des filiales à participation majoritaire). Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

Les activités des 100 premières STN ont connu un grand essor en 2006, leur chiffre d'affaires et leurs effectifs augmentant de près de 9 % et 7 %, respectivement, par rapport à 2005. La croissance des 100 premières STN de pays en développement a été particulièrement forte: en 2006, leurs actifs à l'étranger étaient estimés à 570 milliards de dollars – en hausse de 21 % par rapport à 2005. Les pays d'origine de ces STN ont peu changé au cours des dix dernières années, le classement des 25 premières STN de pays en développement étant dominé par des sociétés d'Asie de l'Est et du Sud-Est (voir le tableau 4).

... tandis que les fonds souverains deviennent de nouveaux acteurs de l'IED.

Une nouvelle tendance de l'IED mondial est l'importance croissante des fonds souverains en tant qu'investisseurs directs. Bénéficiant de l'accumulation rapide de réserves constituées au cours des dernières années, ces fonds (qui gèrent 5 000 milliards de dollars d'actifs) ont une tolérance au risque plus élevée et des rendements escomptés supérieurs à ceux des réserves publiques traditionnelles gérées par les autorités monétaires. Bien que leur création remonte aux années 50, ce n'est qu'au cours des dernières années que ces fonds ont attiré l'attention sur la scène mondiale, après avoir participé à des fusions-acquisitions internationales de grande envergure et injecté des capitaux importants dans des établissements financiers en difficulté de pays développés.

Si le montant des IED des fonds souverains reste relativement modeste, il n'a cessé de croître au cours des dernières années (voir la figure 2). En 2007, seul 0,2 % du total des actifs gérés par ces fonds prenait la forme d'IED. Néanmoins, sur les 39 milliards d'investissements réalisés à l'étranger par les fonds souverains au cours des vingt dernières années, 31 milliards ont été investis au cours des trois dernières années. Ces activités récentes ont été favorisées par l'accumulation rapide de réserves provenant des excédents de la balance commerciale, par l'évolution des éléments fondamentaux de l'économie mondiale et par de nouvelles possibilités d'investissement dans des sociétés financières structurellement affaiblies.

Près de 75 % des IED des fonds souverains ont été réalisés dans les pays développés, les investissements en Afrique et en Amérique latine étant jusqu'à présent très modestes. Ces investissements se sont concentrés dans les services, principalement les services aux entreprises.

Tableau 4. Les 25 premières STN non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2006^a
(En millions de dollars et nombre de salariés)

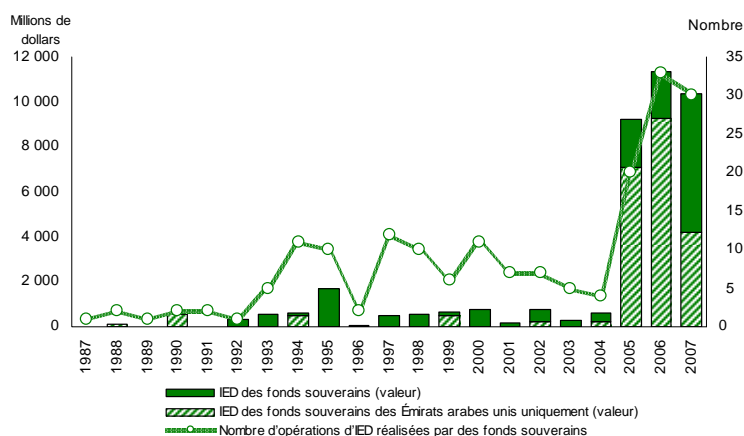
Classement d'après:			Société	Pays d'origine	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^b (%)	Nombre de filiales		II ^c
Actifs à l'étranger	ITN ^b	II ^c				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total		À l'étranger	Total	
1	18	9	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	70 679	87 146	28 619	34 428	182 149	220 000	82	115	125	92,0
2	88	94	Petronas - Petrolam Nasional Bhd	Malaisie	Pétrole (prosp./raff./distr.)	30 668	85 201	14 937	50 984	3 965	33 439	25,7	4	78	5,1
3	53	11	Samsung Electronics Co., Ltd	République de Corée	Matériel électrique et électronique	27 011	87 111	71 590	91 856	29 472	85 813	47,8	78	87	89,7
4	21	4	Cemex S.A.	Mexique	Produits minéraux non métalliques	24 411	29 749	14 595	18 114	39 505	54 635	78,3	493	519	95,0
5	86	32	Hyundai Motor Company	République de Corée	Véhicules automobiles	19 581	76 064	30 596	68 468	5 093	54 711	26,6	19	28	67,9
6	33	3	Singlel Ltd.	Singapour	Télécommunications	18 678	21 288	5 977	8 575	8 606	19 000	67,6	103	108	95,4
7	92	86	CITIC Group	Chine	Activités diverses	17 623	117 355	2 482	10 113	18 305	107 340	18,9	12	112	10,7
8	65	10	Formosa Plastic Group	Province chinoise de Taiwan	Produits chimiques	16 754	75 760	13 002	50 445	67 129	89 736	40,9	11	12	91,7
9	28	18	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	16 704	20 378	12 527	16 281	58 203	110 125	70,6	108	126	85,7
10	57	74	LG Corp.	République de Corée	Matériel électrique et électronique	15 016	53 915	43 902	70 613	36 053	70 000	47,2	3	12	25,0
11	73	66	Companhia Vale do Rio Doce	Brésil	Exploitation de mines et carrières	14 974	60 954	37 063	46 746	3 982	52 646	37,1	17	52	32,7
12	94	88	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brésil	Pétrole (prosp./raff./distr.)	10 454	98 680	17 845	72 347	7 414	62 266	15,7	7	74	9,5
13	69	73	China Ocean Shipping (Group) Company	Chine	Transport et stockage	10 397	18 711	8 777	15 737	4 432	69 549	39,2	245	947	25,9
14	54	54	América Móvil	Mexique	Télécommunications	8 701	29 473	9 617	21 526	27 506	39 876	47,7	16	33	48,5
15	89	56	Petróleos de Venezuela	Venezuela, Rép. bol. d'	Pétrole (prosp./raff./distr.)	8 534	60 305	32 773	63 736	5 373	49 180	25,5	30	65	46,2
16	50	8	Mobile Telecommunications Company	Koweït	Télécommunications	7 968	12 027	3 373	4 185	975	12 700	51,5	37	40	92,5
17	41	85	Capitalland Limited	Singapour	Immobilier	7 781	13 463	1 461	2 053	16 261	32 876	59,5	25	233	10,7
18	45	15	Hon Hai Precision Industries	Province chinoise de Taiwan	Matériel électrique et électronique	7 606	19 223	16 801	40 507	322 372	382 000	55,1	82	94	87,2
19	80	65	China State Construction Engineering Corporation	Chine	Construction	6 998	15 986	4 483	18 544	25 000	119 000	29,7	23	70	32,9
20	67	5	Kia Motors	République de Corée	Véhicules automobiles	6 767	18 655	11 525	21 316	10 377	33 005	40,6	15	16	93,8
21	100	90	China National Petroleum Corporation	Chine	Pétrole (prosp./raff./distr.)	6 374	178 843	3 036	114 443	22 000	1 167 129	2,7	5	65	7,7
22	72	82	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	6 147	18 535	1 430	2 995	16 949	54 000	37,4	8	63	12,7
23	77	68	CLP Holdings	Hong Kong (Chine)	Électricité, gaz et eau	6 096	15 965	1 283	4 951	1 827	6 087	31,4	3	10	30,0
24	90	40	Telefonos de Mexico S.A. De C.V.	Mexique	Télécommunications	5 790	24 265	4 295	16 084	16 704	76 394	24,1	44	73	60,3
25	87	47	Sasol Limited	Afrique du Sud	Produits chimiques industriels	5 709	14 749	2 920	8 875	2 205	27 933	26,5	14	26	53,8

Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, tableau A.I.16 de l'annexe.

^a Toutes les données proviennent des rapports annuels des sociétés sauf indication contraire. Les données sur les filiales proviennent de la base de données *Who owns Whom* de Dun and Bradstreet.

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

Figure 2. Flux d'IED^a provenant de fonds souverains, 1987-2007



Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*.

^a Fusions-acquisitions internationales uniquement; les investissements de création d'entreprise de ces fonds sont considérés comme extrêmement limités.

Les investissements des fonds souverains réalisés dans le secteur bancaire en 2006-2007 étaient généralement les bienvenus car ils ont contribué à stabiliser les marchés financiers. Mais ils ont été mal accueillis par une partie de l'opinion publique, qui a réclamé l'adoption de réglementations restreignant les investissements réalisés par ces fonds, surtout pour des motifs de sécurité nationale. Les institutions internationales telles que le Fonds monétaire international (FMI) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sont en train de définir des principes et des lignes directrices se rapportant aux IED des fonds souverains.

La plupart des nouvelles mesures adoptées par les pays ont continué de favoriser l'investissement, même si la proportion des modifications moins favorables à l'IED a augmenté.

Malgré les inquiétudes croissantes et le débat politique sur la montée du protectionnisme, l'orientation générale continue d'aller dans le sens d'une plus grande ouverture à l'IED. Il ressort de l'enquête annuelle de la CNUCED sur les modifications apportées aux lois et réglementations

10 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

nationales susceptibles d'influer sur l'entrée et les activités des STN que les décideurs continuent de s'attacher à rendre les conditions d'investissement plus attractives. En 2007, sur la centaine de modifications recensées par la CNUCED comme ayant des effets possibles sur l'IED, 74 visaient à rendre les conditions d'accueil de l'investissement plus favorables à l'IED (voir le tableau 5). Toutefois, la proportion des modifications moins favorables à l'IED s'est accrue depuis quelques années.

Tableau 5. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2007

Indicateur	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nombre de pays ayant modifié le régime d'investissement	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58
Nombre de modifications	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98
Plus favorables à l'IED	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	162	142	74
Moins favorables à l'IED	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24

Source: Base de données de la CNUCED sur les lois et réglementations nationales.

Comme en 2006, la majorité des nouvelles restrictions adoptées portaient essentiellement sur les industries extractives, en particulier en Amérique latine (par exemple Bolivie, Équateur et République bolivarienne du Venezuela), mais elles concernaient aussi d'autres pays. Plusieurs gouvernements, notamment ceux des États-Unis et de la Fédération de Russie, ont adopté des réglementations plus strictes concernant les investissements réalisés dans des projets susceptibles d'avoir des incidences sur la sécurité nationale. Les pouvoirs publics sont aussi préoccupés par les investissements réalisés dans certaines infrastructures ou par des entités publiques.

Le nombre des accords internationaux d'investissement a continué d'augmenter, atteignant au total près de 5 600 à la fin de 2007, soit: 2 608 accords bilatéraux d'investissement, 2 730 conventions de double imposition et 254 accords de libre-échange et de coopération économique ayant des dispositions relatives à l'investissement. Parmi les nouveaux accords, les accords de libre-échange ont continué d'être privilégiés par rapport aux

accords bilatéraux d'investissement et la tendance à la renégociation des accords bilatéraux d'investissement déjà conclus s'est poursuivie.

L'impact de la crise financière mondiale sur les flux d'IED a été limité en 2007, mais commencera à se faire sentir en 2008.

La crise des crédits hypothécaires à risque qui a éclaté aux États-Unis en 2007 a touché les marchés financiers et créé des problèmes de liquidité dans de nombreux pays, entraînant un renchérissement du crédit. Toutefois, jusqu'à présent, les effets microéconomiques et macroéconomiques de cette crise sur la capacité des entreprises d'investir à l'étranger apparaissent relativement limités. L'impact a été plus faible que prévu car dans la plupart des secteurs, les STN avaient des liquidités abondantes pour financer leurs investissements grâce à des bénéfices élevés. Au niveau macroéconomique, les pays développés pourraient être touchés par le ralentissement économique aux États-Unis et par les répercussions des secousses financières sur la liquidité, ce qui pourrait faire baisser leurs entrées et leurs sorties d'IED. Par contre, ce risque peut être atténué par la croissance économique relativement robuste des pays en développement.

Outre le resserrement du crédit aux États-Unis, l'économie mondiale a aussi été touchée par la forte dépréciation du dollar. S'il est difficile d'isoler les effets des variations des taux de change des autres déterminants des flux d'IED, l'affaiblissement notable du dollar a contribué à stimuler les flux d'IED à destination des États-Unis. Les IED européens aux États-Unis ont été favorisés par l'appréciation relative du patrimoine des investisseurs européens et par la réduction des frais d'investissement dans ce pays. En outre, les sociétés exportant aux États-Unis ont pâti des variations des taux de change, ce qui les a incité à accroître leur production dans le pays. En témoigne la réorientation de la stratégie de plusieurs STN européennes, en particulier des constructeurs automobiles, qui prévoient de construire de nouvelles installations de production ou d'accroître les capacités existantes aux États-Unis.

Le ralentissement de l'économie mondiale et les secousses financières ont provoqué une crise de liquidité sur les marchés monétaires et obligataires de nombreux pays développés. D'où la forte chute des fusions-acquisitions. Au premier semestre de 2008, le montant de ces opérations avait diminué de 29 % par rapport au deuxième semestre de 2007. Les bénéfices des sociétés

12 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

et les prêts bancaires consortiaux sont aussi en baisse. D'après les données disponibles, les flux d'IED annualisés pour l'ensemble de 2008 devraient tourner autour de 1 600 milliards de dollars, en recul de 10 % par rapport à 2007. Par contre, les flux d'IED à destination des pays en développement devraient être moins touchés. Dans le *World Investment Prospects Survey, 2008-2010*, la CNUCED, tout en prévoyant une hausse de l'investissement à moyen terme, fait observer que les STN sont moins optimistes que lors de la précédente enquête et sont plus prudentes dans leurs projets d'investissement qu'en 2007.

En Afrique, l'IED a été stimulé par la hausse des prix des produits de base et par une rentabilité croissante.

En Afrique, les entrées d'IED ont augmenté pour atteindre 53 milliards de dollars en 2007, ce qui constitue un nouveau record. Elles ont été stimulées par l'envolée des marchés de produits de base, par la rentabilité croissante des investissements – la plus élevée des régions en développement en 2006-2007 – et par l'amélioration du cadre directif. Les PMA africains ont aussi enregistré une nouvelle année de croissance des entrées d'IED. En 2007, une grande proportion des projets d'IED dans la région était liée à l'extraction des ressources naturelles. L'envolée des prix des produits de base a aussi aidé l'Afrique à conserver un montant relativement élevé d'investissements à l'étranger, lesquels se sont établis à 6 milliards de dollars en 2007.

Malgré des entrées en hausse, la part de l'Afrique dans les IED mondiaux est restée de 3 % environ. Les STN des États-Unis et d'Europe sont les principaux investisseurs dans la région, suivis des investisseurs africains, en particulier d'Afrique du Sud. Les STN d'Asie ont principalement investi dans l'extraction et l'infrastructure pétrolières et gazières. Les entrées d'IED devraient croître en 2008 en raison du maintien de prix élevés sur les marchés de produits de base, des grands projets déjà annoncés pour cette année et des versements qui seront effectués au titre de fusions-acquisitions internationales précédemment conclues. D'où une quatrième année consécutive de croissance de l'IED. L'enquête de la CNUCED montre que la quasi-totalité des STN ont maintenu, voire augmenté, le montant actuel de leurs investissements en Afrique.

En Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est et en Océanie, les entrées et les sorties d'IED ont atteint un montant sans précédent.

Les flux d'IED à destination de l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est et de l'Océanie ont aussi atteint un montant sans précédent, soit 249 milliards de dollars en 2007. Les entrées d'IED ont augmenté dans la plupart des sous-régions et pays, à l'exception de l'Océanie. Les résultats de la région s'expliquent par l'optimisme des chefs d'entreprise, conjugué aux progrès réalisés en matière d'intégration économique régionale, à l'amélioration du climat de l'investissement et à des facteurs propres à chaque pays. La Chine et Hong Kong (Chine) sont restées les deux premières destinations au sein de la région et de l'ensemble des pays en développement. L'Inde – premier pays d'accueil en Asie du Sud – et la plupart des pays membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) ont aussi attiré davantage d'investissements, tout comme les pays sortant de conflits et les PMA asiatiques tels que l'Afghanistan, le Cambodge, Sri Lanka et le Timor-Leste.

Globalement, les perspectives de l'IED dans la région restent très favorables. La croissance économique soutenue, l'évolution démographique, l'optimisme des chefs d'entreprise et les nouvelles possibilités d'investissement étaient au nombre des principaux facteurs qui ont contribué aux bons résultats de la région en 2007 et qui devraient continuer d'y attirer l'IED dans un avenir proche.

Les investissements à l'étranger en provenance d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont aussi atteint un nouveau sommet à 150 milliards de dollars, traduisant l'importance croissante des pays en développement en tant qu'investisseurs extérieurs. Les flux intrarégionaux et interrégionaux jouent un rôle particulièrement notable. Toutefois, les entreprises de la région investissent aussi dans les pays développés et notamment sous forme de fusions-acquisitions internationales. Les fonds souverains de la région deviennent aussi des investisseurs de poids, contribuant à la hausse rapide du stock extérieur régional d'IED, lequel est passé de 1 100 milliards de dollars en 2006 à 1 600 milliards de dollars en 2007.

L'Asie occidentale a aussi enregistré des entrées et des sorties record...

Les entrées d'IED en Asie occidentale ont progressé de 12 % pour atteindre 71 milliards de dollars, établissant un nouveau record au terme de la

14 ***Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures***

cinquième année consécutive de hausse. Plus des quatre cinquièmes de ces entrées a été concentré dans trois pays, à savoir: l'Arabie saoudite, la Turquie et les Émirats arabes unis par ordre d'importance. Le nombre croissant de projets dans les secteurs de l'énergie et de la construction et l'amélioration notable du contexte économique en 2007 ont attiré l'IED dans les pays membres du Conseil de coopération du Golfe. Par exemple, au Qatar, les entrées d'IED ont fortement augmenté: elles ont été multipliées par plus de sept par rapport à 2006.

Les sorties d'IED de la région ont augmenté pour la quatrième année consécutive, atteignant 44 milliards de dollars en 2007 – près de six fois le montant de 2004. Les pays membres du Conseil de coopération du Golfe (Koweït, Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Qatar, Bahreïn et Oman, par ordre d'importance) ont représenté 94 % de ces sorties, ce qui traduisait en partie leur volonté de diversifier leurs activités économiques, en dehors de la production pétrolière, grâce aux investissements réalisés par des fonds souverains. L'IED intrarégional était important, en particulier en provenance des pays pétroliers, comme l'ont confirmé le nombre croissant de projets de création d'entreprise et l'augmentation du montant des fusions-acquisitions internationales.

Les entrées d'IED en Asie occidentale devraient progresser en 2008, les pays de la région restant peu touchés par la crise des crédits hypothécaires à risque, et un nombre notable de projets d'investissement intrarégionaux sont en préparation.

... alors que la hausse de l'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes était principalement due à la demande de produits provenant de ressources naturelles.

Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont augmenté de 36 % pour atteindre le montant historique de 126 milliards de dollars. Cette hausse a été la plus forte en Amérique du Sud (66 %), où les 72 milliards de dollars enregistrés sont principalement allés dans les industries extractives et la fabrication d'articles manufacturés provenant de ressources naturelles. Les entrées d'IED en Amérique centrale et dans les Caraïbes (à l'exclusion des centres financiers extraterritoriaux) ont progressé de 30 % pour s'établir à 34 milliards de dollars malgré le ralentissement économique aux États-Unis. Cette résilience s'explique en partie par le

dynamisme de l'IED dans les secteurs minier, sidérurgique et bancaire, dont les États-Unis ne sont pas le principal marché d'exportation.

Les sorties d'IED de la région ont chuté de 17 % pour atteindre 52 milliards de dollars, sous l'effet principalement d'un retour à des niveaux plus «normaux» des investissements brésiliens à l'étranger. Les STN latino-américaines, essentiellement mexicaines et brésiliennes, ont poursuivi leur internationalisation, s'efforçant de jouer les premiers rôles dans des secteurs tels que ceux du pétrole et du gaz, des produits métalliques, du ciment, de l'acier ainsi que des produits alimentaires et des boissons. En outre, de nombreuses entreprises latino-américaines ont commencé à apparaître dans de nouveaux secteurs comme les logiciels, les produits pétrochimiques et les biocombustibles.

Dans les industries extractives, où l'IED s'est accru en raison de l'augmentation des prix des produits de base, il existait des différences entre la production pétrolière et gazière et l'extraction de métaux. Dans ce dernier secteur, les possibilités d'IED dans la région sont meilleures car il n'existe pas de grande entreprise publique à l'exception de Codelco au Chili. Dans le secteur pétrolier et gazier, par contre, la position dominante, voire exclusive, de compagnies pétrolières et gazières publiques restreint les possibilités des investisseurs étrangers. La situation s'est aggravée en 2007 car un certain nombre de pays, notamment la Bolivie, la République bolivarienne du Venezuela et l'Équateur, ont réorienté leur politique et décidé d'accroître les taxes et de restreindre ou interdire l'investissement étranger dans le secteur pétrolier et gazier.

Les flux d'IED à destination et en provenance de l'Amérique latine et des Caraïbes devraient continuer d'augmenter en 2008. Les entrées devraient se concentrer en Amérique du Sud, où les prix élevés des produits de base et la forte croissance économique devraient continuer d'accroître les bénéfices des STN. Toutefois, le montant futur des entrées d'IED en Amérique centrale et dans les Caraïbes est incertain car le ralentissement économique aux États-Unis et la faiblesse du dollar pourraient pénaliser les activités manufacturières d'exportation. Les sorties devraient augmenter sous l'effet des STN brésiliennes et mexicaines, qui ont déjà annoncé des plans d'investissement ambitieux pour 2008.

L'IED à destination et en provenance de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants est resté orienté à la hausse et a établi de nouveaux records.

Comme dans la plupart des autres régions, les flux d'IED à destination et en provenance de l'Europe du Sud-Est et de la CEI ont atteint des niveaux sans précédent. Les entrées d'IED ont augmenté pour leur septième année consécutive, s'élevant à 86 milliards de dollars – en hausse de 50 % par rapport à 2006. Dans la CEI, elles ont essentiellement été attirées par la croissance rapide de la consommation et par les ressources naturelles, alors qu'elles étaient liées au processus de privatisation en Europe du Sud-Est. Elles ont augmenté de 62 % en Fédération de Russie, pour s'établir à 52 milliards de dollars.

Les sorties d'IED des pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI se sont élevées à 51 milliards de dollars, soit plus du double du chiffre atteint en 2006. Les investissements de la Fédération de Russie – principal pays d'origine de la région – à l'étranger ont progressé pour s'établir à 46 milliards de dollars en 2007. Les STN russes ont étendu leur rayon d'action à l'Afrique dans le but d'accroître leur approvisionnement en matières premières et d'élargir leur accès à des produits de base stratégiques. Cela est essentiel pour soutenir les efforts déployés en vue de renforcer la présence de ces sociétés sur le marché aval du secteur de l'énergie et leurs activités de production à valeur ajoutée dans le secteur des métaux des pays développés.

Alors que la majorité des modifications des régimes nationaux de l'investissement effectuées dans les pays en transition en 2007 allaient dans le sens d'une plus grande ouverture à l'IED, certains pays de la CEI ont continué d'imposer des restrictions dans les industries extractives et dans d'autres secteurs stratégiques. La Fédération de Russie a approuvé, après un long examen, la loi sur les secteurs stratégiques, qui précise les secteurs dans lesquels les investisseurs étrangers ne sont autorisés à prendre qu'une participation minoritaire. Au Kazakhstan, la loi sur les ressources naturelles nouvellement approuvée autorise le Gouvernement à modifier unilatéralement les contrats en vigueur qui nuisent aux intérêts économiques du pays dans les secteurs du pétrole, des métaux et des minéraux. Les flux d'IED devraient néanmoins progresser dans ces deux pays ainsi qu'en Ukraine.

Dans les pays développés, les entrées et les sorties d'IED ont atteint leur point culminant.

Malgré les inquiétudes que suscitent les incertitudes liées aux perspectives économiques de certains pays développés, les entrées d'IED dans l'ensemble des pays développés ont bondi de 33 % en 2007, atteignant 1 248 milliards de dollars – nouveau record. Cette hausse était principalement due aux fusions-acquisitions internationales, mais aussi aux bénéfices réinvestis grâce aux profits élevés des filiales étrangères. Les États-Unis demeurent le premier pays d'accueil de l'IED au niveau mondial. Le processus de restructuration et de concentration au sein du marché commun élargi des pays de l'UE a débouché sur une nouvelle vague de fusions-acquisitions internationales. Sous l'effet des entrées élevées enregistrées au Royaume-Uni, en France, aux Pays-Bas et en Espagne, le montant global des flux d'IED à destination de l'UE s'est établi à 804 milliards de dollars – en hausse de 43 %. Les entrées d'IED au Japon ont fortement augmenté pour la première fois depuis la fin des années 90.

Les pays développés sont restés les plus grands investisseurs nets à l'étranger, leurs sorties d'IED atteignant le montant record de 1 692 milliards de dollars. Les premiers investisseurs extérieurs – États-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne et Espagne (par ordre d'importance) – ont représenté 64 % du montant total des sorties d'IED de ce groupe de pays.

Le régime national de l'investissement d'un certain nombre de pays développés continue d'être caractérisé par une plus grande ouverture à l'IED, à quelques exceptions près. Il existe toutefois des inquiétudes croissantes concernant d'éventuels effets négatifs des investissements internationaux réalisés par les fonds souverains, ainsi qu'au sujet des fonds de capital-investissement et des fonds spéculatifs.

L'IED à destination et en provenance des pays développés devrait chuter, sous l'effet de la crise des marchés financiers qui, conjuguée au ralentissement de la croissance économique, devrait freiner l'activité. Le montant des fusions-acquisitions internationales dans les pays développés a considérablement baissé au premier semestre de 2008, par rapport au deuxième semestre de 2007. Dans la publication de la CNUCED intitulée *World Investment Prospects Survey 2008-2010*, 39 % des STN qui ont répondu à l'enquête prévoient une hausse des entrées d'IED dans les pays développés contre plus de 50 % dans l'enquête de l'année dernière.

LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET LEUR RÔLE DANS LES INFRASTRUCTURES

Les infrastructures des pays en développement ont besoin d'énormes investissements.

L'une des conditions du développement économique et social est la présence d'infrastructures de qualité. C'est même l'un des grands préalables pour les pays en développement qui cherchent à maintenir ou même accélérer leur rythme de croissance et réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) fixés par l'Organisation des Nations Unies.

Les investissements dont les pays en développement auront besoin à l'avenir dans le domaine des infrastructures sont très nettement supérieurs aux montants que les gouvernements, le secteur privé et les autres partenaires investissent effectivement, ce qui laisse un déficit de financement considérable. Selon les estimations de la Banque mondiale, les pays en développement investissent actuellement tous les ans dans les infrastructures 3 ou 4 % de leur PIB en moyenne. Or, il faudrait qu'ils investissent de 7 à 9 % pour réaliser les objectifs plus généraux de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté.

Le rôle des États a changé fondamentalement dans ce domaine, en raison notamment de l'ampleur des moyens financiers qu'appellent les équipements d'infrastructure. Les gouvernements ont ouvert beaucoup plus largement au secteur privé, sociétés transnationales (STN) comprises, leurs industries et leurs services d'infrastructure. À partir de la Seconde Guerre mondiale et jusqu'aux années 80, ces activités relevaient d'une manière générale de l'État, parfois au travers d'entreprises constituées en sociétés comme c'est le cas des entreprises publiques. Depuis, elles se sont progressivement libéralisées, mais à un rythme et à un niveau qui diffèrent selon les branches et selon les pays. C'est pourquoi les rapports entre l'État et les acteurs privés ont évolué, le premier assumant de plus en plus le rôle de régulateur des activités des seconds, c'est-à-dire les sociétés privées, souvent étrangères. Ces rapports continueront de se modifier au gré du progrès technologique et en fonction d'une expérience des interventions du secteur privé de plus en plus riche et du réaménagement des priorités politiques.

20 ***Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures***

En plus des STN des pays en développement qui s'occupent des infrastructures (dont on parlera plus loin), on a vu apparaître de nouveaux acteurs, notamment un ensemble disparate d'institutions appartenant à deux grands groupes: les investisseurs privés d'une part et, de l'autre, les entités publiques ou parapubliques que sont par exemple les fonds souverains.

Le *World Investment Report 2008* traite surtout des infrastructures économiques: électricité, télécommunications, eau et assainissement, aéroports, routes, voies ferrées, ports de mer (les quatre derniers secteurs étant regroupés sous le terme «transports»). L'analyse des activités des STN, de leur impact sur le développement et des recommandations de politique générale doit tenir compte des caractéristiques principales des branches industrielles dont il s'agit. D'abord, les investissements dans les infrastructures sont le plus souvent très complexes et financièrement très lourds. Ensuite, les services d'infrastructure supposent souvent l'existence de réseaux (matériels) et prennent la forme d'oligopoles ou de monopoles. En troisième lieu, l'accès aux services d'infrastructure est considéré dans beaucoup de sociétés comme une question sociale et politique: ces services sont censés relever du service public, c'est-à-dire à la disposition de tous les usagers; certains, l'eau par exemple, sont même tenus pour des droits de l'homme. En quatrième lieu, les industries d'infrastructure sont un facteur déterminant de la compétitivité d'une économie, comme la qualité des infrastructures est un déterminant majeur de l'IED. Enfin, les infrastructures sont la clef du développement économique et de l'intégration dans l'économie mondiale.

Les STN interviennent nettement plus au niveau des infrastructures, notamment dans les économies en développement et en transition.

Les industries d'infrastructure représentent une part en augmentation rapide du stock d'IED interne. Pendant les années 1990-2006, l'IED dans les infrastructures s'est multiplié dans le monde par 31, pour atteindre 786 milliards de dollars; l'IED dans les pays en développement s'est multiplié par 29, atteignant un volume estimé à 199 milliards de dollars. Il a continué de croître dans la plupart des branches concernées, mais surtout dans l'électricité et les télécommunications et beaucoup moins dans les transports et le domaine de l'eau. Dans l'ensemble, la part des infrastructures dans le stock mondial d'IED tourne actuellement autour de 10 %, contre 2 % seulement en 1990.

Selon une autre mesure, à savoir les montants promis par les investisseurs étrangers pour les projets d'infrastructure à participation privée (qui comprennent l'IED mais aussi certains autres investissements prévus dans les contrats de concession), les STN ont investi des sommes substantielles dans les pays en développement. Pendant les années 1996-2006, leurs engagements se sont élevés à 246 milliards de dollars environ, avec une concentration sur l'Amérique latine et les Caraïbes entre 1996 et 2000 (cette région comptant alors pour 67 % des engagements). Mais à partir du début du siècle, la part des STN dans les projets à participation privée a augmenté à un rythme relativement plus soutenu en Afrique et en Asie.

Le groupe des PMA est, d'une manière générale, resté à la périphérie de la mondialisation des investissements infrastructurels: il ne représentait que 2 % environ du stock d'IED dans les infrastructures dans les pays en développement en 2006. Sa part dans les engagements des investisseurs étrangers concernant les industries d'infrastructure de l'ensemble des économies en développement (246 milliards de dollars) représentait à peine plus de 5 % dans les années 1996-2006.

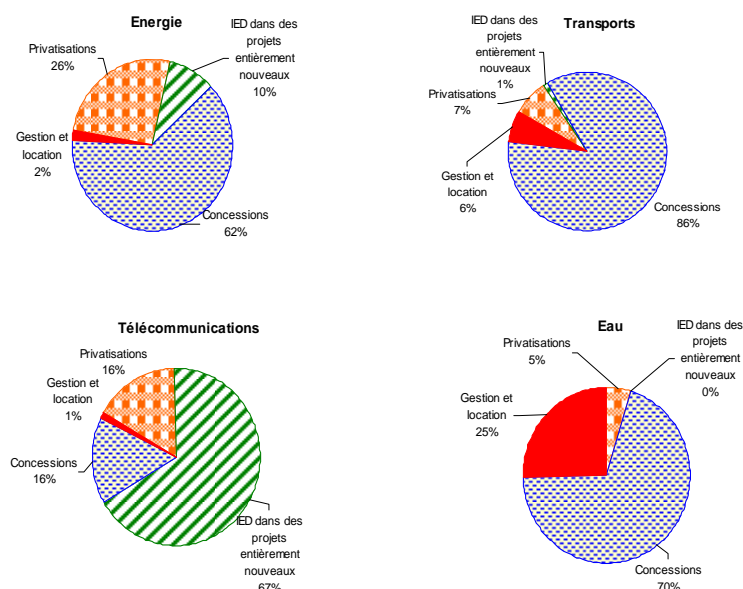
Les formes que prend la participation des STN diffèrent considérablement d'une branche à l'autre. Les télécommunications sont la seule dans laquelle l'IED est le moyen que les STN utilisent le plus couramment pour entrer dans une économie en développement ou en transition (fig. 3). Pour l'électricité, ce sont les travaux sous concession qui sont le vecteur le plus fréquent de cette pénétration (62 % des cas), suivis par les privatisations et les projets entièrement nouveaux (36 %) (fig. 3). Les concessions sont également la forme la plus courante dans les transports (plus de 80 %) et dans les services d'eau (70 % des projets). En outre, l'on trouve assez fréquemment dans le domaine de l'eau des contrats de gestion et de location (25 %) (fig. 3).

Il y a dans certains pays en développement des STN avec lesquelles il faut compter dans le domaine des infrastructures et qui deviennent des investisseurs de premier plan dans d'autres pays en développement.

Bien que les STN des pays développés dominent encore les industries d'infrastructure sur le plan international, le renforcement de la présence des STN des pays en développement est très net. Dans certaines branches, comme les télécommunications, elles sont devenues des acteurs de première importance. Dans d'autres, les transports par exemple, elles sont même

devenues des leaders mondiaux (tableau 6). Sur les 100 STN spécialisées dans les infrastructures en tête du classement de 2006, 14 étaient américaines, 10 espagnoles, 8 françaises et 8 britanniques, mais il n'y en avait pas moins de 22 qui avaient leur siège dans un pays en développement ou en transition. Dans ce dernier groupe, les entreprises les plus nombreuses étaient de Hong Kong (Chine) (5), de Malaisie (3) et de Singapour (3).

Figure 3. Forme juridique des engagements des investisseurs étrangers dans les infrastructures des économies en développement et en transition, par branche d'activité, 1996-2006
(En pourcentage, selon le nombre de projets)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, fig. III.6.

Note: Il s'agit uniquement des engagements concernant les projets à participation privée, dont certains accueillent aussi des investissements du secteur public. Il n'est pas tenu compte des réalisations financées uniquement sur fonds publics.

Tableau 6. STN les plus importantes dans les industries d'infrastructure, par volume d'actifs étrangers, 2006
(Les sociétés qui ont leur siège dans un pays en développement ou en transition sont mentionnées en gras)

Rang	Électricité	Télécommunications	Transport	Eau et assainissement	Gaz naturel	Secteurs multiples
1	Électricité de France	Vodafone Group	Grupo Ferrovial	Veolia Environment	Gaz de France	Suez
2	E.On	Telefónica	Abertis	Grupo Agbar	Spectra Energy Corp.	Hutchison Whampoa
3	Endesa	Deutsche Telekom	AP Moller-Maersk	Waste Management Inc.	Centrica	RWE Group
4	Vattenfall	France Télécom	DP World	Shanks Group	Gas Natural	Bouygues
5	National Grid	Vivendi Inc.	China Ocean Shipping	Waste Services Inc.	Transcanada Corp.	YTL Power
6	AES Corp.	Liberty Global Inc.	Canadian National Railways Co.	Stericycle Inc.	Enbridge Inc.	Babcock & Brown Infrastructure
7	Fortum	TeliaSonera	Skanska	Hyflux Limited	Sempra Energy	Enka Insaat ve Sanayi NWS Holdings
8	Duke Energy Corp.	Sing Tel	PSA International	Clean Harbors Inc.	El Paso Corp.	NWS Holdings
9	EDP Energias de Portugal	Telenor	Hochtief	..	Hunting Plc	..
10	International Power Plc	Nortel Networks	Vinci	..	Williams Companies	..
11	CLP Holdings	KPN	Macquarie Airports	..	Hong Kong & China Gas Co.	..
12	Iberdrola	BT Group	Deutsche Bahn	..	Distrigaz 'D'	..
13	Unión Fenosa	Verizon Communications	Orient Overseas International	..	Canadian Utilities Ltd.	..
14	PPL Corp.	SES	Grupo ACS	..	Iwatani International Corp.	..
15	Atel – Aare Tessin	Telecom Italia	Obrascon Huarte Lain
16	Public Service Enterprise Group	América Móvil	Kansas City Southern
17	Keppel Corp.	Mobile Telecommunications Co.	Canadian Pacific Railway
18	Cofide-CIR Group	TDC A/S	First Group
19	Edison International	Portugal Telecom	BBA Aviation
20	Enel	Tele2	China Communications Construction Co.

Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge* (tableau III.1).

Les STN du Sud jouent à des degrés divers un rôle plus visible dans la création d'infrastructures dans les pays en développement, même si elles n'investissent pas autant que leurs homologues des pays développés. Pour ce qui est de l'Asie et de l'Océanie, la participation des STN d'autres pays en développement est particulièrement marquée, notamment sous forme d'investissements intrarégionaux. Dans la période 1996-2006, près de la moitié des engagements d'investisseurs étrangers dans les infrastructures émanaient de pays en développement. Dans deux branches (télécommunications et transports), c'étaient les STN du Sud qui avaient la part la plus importante des engagements étrangers. En Afrique, les investisseurs des pays en développement dominaient dans les télécommunications (58 %) mais avaient moins d'importance dans les autres branches. En moyenne, les sociétés des pays en développement représentent 40 % de tous les engagements concernant l'Afrique. En Amérique latine et dans les Caraïbes, le rôle des investisseurs des pays en développement est plus limité (16 %). (On notera que le terme «engagements» ne vise que les engagements du secteur privé et ceux de l'État, ou ceux des entreprises publiques lorsqu'elles participent à la réalisation de projets à participation privée. Les investissements dans les infrastructures opérées *uniquement* par l'État ou les entreprises publiques ne sont pas pris en compte.)

Les STN intervenant dans les infrastructures tirent leurs avantages concurrentiels de plusieurs sources et investissent à l'étranger surtout pour pénétrer les marchés.

L'avantage concurrentiel et l'avantage de propriété des STN actives dans les infrastructures sont liés à des compétences et des capacités particulières, en matière par exemple de conception et d'exploitation de réseaux, d'ingénierie, de protection de l'environnement, de gestion de projets et de savoir-faire concrets implicites. Dans certaines branches ou secteurs, dans les télécommunications par exemple, un modèle commercial spécialisé et d'excellentes performances financières sont d'importants atouts.

La majorité de ces STN investissent à l'étranger pour pénétrer les marchés des économies d'accueil. Elles cherchent à tirer profit des débouchés ouverts par les réformes, par exemple la libéralisation et la déréglementation de l'économie, l'appel à la concurrence pour la réalisation des grands ouvrages et l'autorisation de l'achat par des étrangers d'entreprises locales (y compris la privatisation et l'acquisition de sociétés privées). Il y a d'autres raisons aussi, comme la nécessité de suivre la clientèle sur le marché des

infrastructures, de rechercher les économies d'échelle ou de profiter des occasions offertes par la croissance régionale. Le marché du pays d'accueil est une considération dominante dans l'intervention des STN dans les infrastructures des économies en développement, ce qui met les PMA en position désavantagée puisque leurs marchés sont en général exigus, surtout celui des infrastructures.

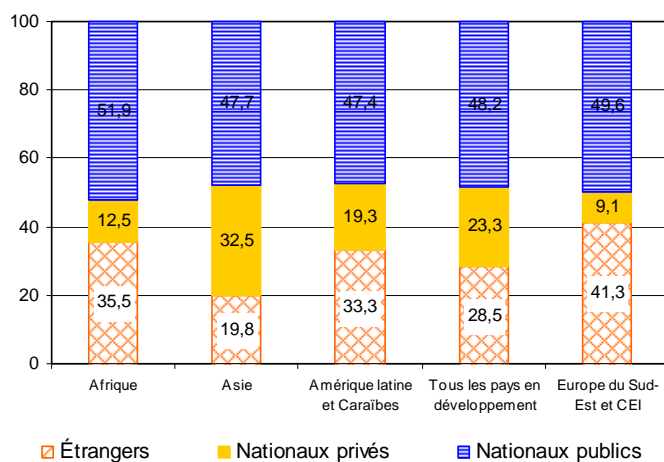
Les STN mobilisent de plus en plus de ressources pour investir dans les infrastructures, mais le déficit reste considérable.

Les contraintes financières auxquelles les gouvernements sont soumis expliquent, entre autres raisons, pourquoi les pays en développement ont été dans les années 90 de plus en plus nombreux à s'ouvrir à l'IED et à la participation des STN dans la création d'infrastructures. Cette participation s'est traduite par un afflux substantiel de ressources financières. Comme on l'a déjà dit, le stock de l'IED dans les infrastructures des pays en développement – mesure de la mobilisation des ressources financières par les STN – a connu un essor après 1990.

De plus, les 246 milliards de dollars d'engagements des investisseurs étrangers qui concernaient les infrastructures des pays en développement entre 1996 et 2006, dont on a déjà parlé, représentaient en moyenne 29 % de tous les engagements relatifs aux projets à participation privée. On voit bien l'importance de la part que prennent les STN dans les infrastructures des pays en développement, la proportion la plus faible revenant d'ailleurs à l'Afrique (36 %) (fig. 4).

Les investissements des STN dans les infrastructures des pays en développement atteignent des niveaux importants mais il en faudrait davantage pour combler un déficit de financement considérable: de nouveaux investissements d'un montant substantiel sont nécessaires, quelle qu'en soit la source. En Afrique par exemple, les engagements totaux des STN quant aux investissements dans les infrastructures étaient de 45 milliards de dollars pendant la *décennie* allant de 1996 à 2006, montant qui, même s'il s'était entièrement concrétisé, dépasserait à peine les besoins *annuels* de la région, qui atteignent 40 milliards de dollars.

Figure 4. Parts des investisseurs étrangers et des investisseurs nationaux privés et publics dans les engagements d'investissement dans les infrastructures des pays en développement et en transition, par région, 1996-2006
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, figure III.1.

Note: Il s'agit uniquement des engagements concernant les projets à participation privée, dont certains accueillent aussi des investissements du secteur public. Il n'est pas tenu compte des réalisations financées uniquement sur fonds publics.

Selon le même schéma, les investissements des entreprises étrangères dans les infrastructures de la plus grande partie de l'Amérique latine étaient liés dans les années 90 au recul des investissements publics. De nombreux gouvernements de la région qui s'attendaient à une augmentation massive des investissements privés ont réduit les dépenses publiques d'infrastructure, mais le surcroît d'investissements des STN (et du secteur privé national) n'a pas permis de compenser entièrement cette réduction. L'une des grandes leçons à tirer de cette évolution est qu'il ne faut pas s'attendre que les STN répondent entièrement aux besoins financiers des infrastructures d'un pays. Il faut considérer leur effort comme un appoint par rapport aux investissements nationaux.

Les investissements des STN dans les infrastructures des pays en développement influent sur les résultats industriels...

Les STN apportent au pays qui les accueille à la fois des techniques matérielles (par exemple du matériel spécialisé pour l'épuration des eaux) et intellectuelles (pour l'organisation et la gestion). Pour ce qui est des premières, dans la branche des télécommunications par exemple, l'arrivée sur le marché d'opérateurs internationaux originaires de pays en développement comme de pays développés a permis d'abaisser le niveau d'accessibilité et d'exploitation des technologies de l'information et des télécommunications dans les pays en développement. Pour ce qui est des secondes, les STN repensent entièrement les procédés, améliorent les pratiques en matière de passation des marchés et de sous-traitance et affinent les méthodes de suivi de la clientèle et de recouvrement des créances, pour ne prendre que quelques exemples. Les études montrent d'une manière générale que l'introduction de ces techniques par des filiales étrangères améliore très souvent la productivité des services ainsi que leur fiabilité et leur qualité. Le contexte n'en garde pas moins son importance et les résultats qui s'améliorent à la suite de l'intervention des STN (et plus généralement des intérêts privés) sont très directement liés à l'encadrement réglementaire, qui doit être bien défini.

L'effet général des transferts de techniques par les STN sur les industries d'infrastructure est également fonction du niveau de diffusion de ces transferts en direction d'autres entreprises de la branche, selon diverses voies, par exemple les coentreprises, la mobilité du personnel et les effets de démonstration. Dans le domaine par exemple de la production électrique en Chine, la participation des STN à de grandes coentreprises s'est traduite par une coopération systématique générale dans la gestion de projet entre investisseurs étrangers et investisseurs chinois. Ces derniers ont pu ainsi améliorer leurs compétences et leur efficacité. Mais, pour que les techniques se diffusent effectivement, il faut qu'il existe des entreprises nationales compétentes.

Plus une branche d'infrastructure est «contestable», plus ses résultats s'améliorent sous l'effet de la concurrence créée par l'intervention des STN. Dans beaucoup de pays, une structure de marché concurrentielle a été mise en place dans les télécommunications en raison de l'évolution technologique et des réformes de la branche. En Ouganda, la compétition entre le fournisseur national et les STN a provoqué une réduction des tarifs et une pénétration

28 ***Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures***

rapide de la téléphonie mobile dans le pays. Les études transnationales montrent qu'il y a des complémentarités entre la privatisation et la concurrence: celle-ci augmente les gains de celle-là, et inversement.

Pour ce qui est en revanche du domaine de l'eau, qui est par essence un monopole naturel, l'arrivée des STN peut provoquer la transformation d'un monopole d'État en monopole privé de propriété étrangère. Cela limite la concurrence et, donc, l'ampleur des gains d'efficacité. Dans d'autres domaines, si cette arrivée peut en effet accroître la concurrence, et par voie de conséquence l'efficacité, elle peut aussi empêcher l'entrée des acteurs nationaux ou déloger ceux qui existent déjà. Dans l'électricité et les télécommunications, branches qui sont toutes deux relativement «contestables», ce qui s'est passé dans plusieurs pays en développement montre que les STN peuvent être impliquées dans des pratiques anticoncurrentielles.

Dans certains pays en développement dotés de capacités internes, les intervenants privés locaux peuvent améliorer leur efficacité et leur compétitivité en collaborant de diverses manières avec les STN. Par exemple, une privatisation partielle des télécommunications, avec des STN comme actionnaires minoritaires, a eu lieu dans des pays en développement comme le Maroc avec des résultats intéressants sur le plan de la concurrence. Certains pays en développement ont également pu, sans faire intervenir directement des STN, améliorer les résultats des services publics par la réforme du statut des entreprises. Cela dit, les succès s'enregistrent surtout dans les économies en développement à fort revenu ou de grandes dimensions.

... ce qui a une incidence sur les services d'infrastructure et leur accessibilité.

L'intervention des STN améliore en général l'offre et la qualité des services d'infrastructure dans les pays d'accueil, mais son effet sur les prix est variable. Dans certains cas, cela amène à s'inquiéter du prix de certains services, qui restent hors de portée des pauvres. Plus précisément, l'*abordabilité* d'un service – son accessibilité financière relative – est fonction à la fois du prix et du revenu disponible des consommateurs. L'intervention des STN a sur l'accessibilité des services des conséquences différentes selon le secteur de la population que l'on considère: qu'une branche d'activité améliore ses résultats ne signifie pas nécessairement que

les services sont plus accessibles ou plus disponibles pour tous les habitants, notamment les pauvres et ceux qui vivent en zone rurale, ou dans une région reculée et économiquement défavorisée.

C'est dans les *télécommunications*, et plus précisément dans la téléphonie mobile, plus que dans toute autre branche que l'on constate les améliorations les plus marquées de l'offre, de la couverture, des tarifs et de l'accessibilité des services. Beaucoup de pays en développement sont passés par la «révolution du portable»: les nouveaux schémas commerciaux mis en place par les STN ont permis la pénétration de la téléphonie mobile dans les tranches de population à faible revenu. Dans les *transports*, l'intervention des STN prend des formes beaucoup plus variées que dans d'autres domaines. Les opérateurs de terminaux internationaux, par exemple, ont considérablement amélioré les services des grands ports et renforcé ainsi les connexions entre les pays en développement et l'économie mondiale.

Au contraire de ce qui se passe dans les télécommunications, et dans une moindre mesure les transports, l'action des STN dans le domaine de l'électricité et de l'eau n'a pas des effets homogènes. L'effet sur les prix, et donc sur l'accessibilité des services, dépend de la configuration politique, sociale et contractuelle ainsi que des gains de productivité et d'efficacité. Si les autorités publiques ne subventionnent pas les services, les gains de capacité d'offre, de productivité et d'efficacité peuvent être insuffisants pour maintenir les prix à un faible niveau et couvrir les coûts. Le prix payé par l'utilisateur peut rester subventionné après l'intervention du secteur privé, encore que certains pays augmentent leurs tarifs à la fois pour attirer des entrepreneurs et pour réduire le montant de leurs subventions.

Les observations faites dans plusieurs pays en développement donnent à penser que plus le secteur privé investit (avec souvent la participation des STN), plus la capacité d'offre et de mise en réseau augmente dans le domaine de l'électricité, avec une amélioration régulière de la fiabilité et de la qualité des services. Comme il y a beaucoup de facteurs qui interviennent, il est arrivé que le prix de l'électricité baisse après l'intervention des STN mais, dans l'ensemble, on ne relève aucune tendance précise, ni à la hausse ni à la baisse. Les effets de l'intervention des STN sur l'accessibilité de l'eau ont souvent été décevants, encore que certains projets bien conçus réalisés en participation avec des STN aient permis une nette expansion des services. Comme, entre autres choses, l'intervention des STN n'a pas toujours répondu aux espoirs d'amélioration de l'accessibilité, il y a eu des concessions

30 ***Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures***

d'exploitation annulées dans des pays comme l'Argentine, la Bolivie et les Philippines.

On peut dire en quelques mots que, dans les branches des télécommunications et des transports, les STN ont largement favorisé l'accessibilité matérielle et financière des services. Dans le cas des services réputés essentiels, par exemple la distribution d'eau potable, si les gains d'efficacité que les STN apportent *ne permettent pas* à celles-ci de maintenir des bas tarifs tout en couvrant leurs coûts et si l'État ne subventionne pas les usagers, l'accès des pauvres au service est compromis. Les politiques publiques sont d'importance critique pour toute l'activité industrielle d'infrastructure mais, d'un point de vue social, elles le sont encore plus dans le cas de l'électricité et de l'eau.

Les politiques publiques ont du mal à exploiter l'effet multiplicateur des STN.

Les pays d'accueil doivent se demander quand il est opportun de faire participer les STN à la construction et à la gestion des ouvrages d'infrastructure. Ils doivent également faire en sorte que les projets auxquels participent ces sociétés exercent les effets de développement espérés. C'est un problème complexe du point de vue de la politique publique.

De même que les priorités et les choix politiques varient d'un pays à l'autre, le mélange idéal d'investissements publics et privés (y compris ceux des STN) est différent dans chaque cas. Concevoir et mettre en application les politiques qui permettront d'exploiter le potentiel que les STN offrent pour les infrastructures exigent des capacités et des compétences particulières. Les gouvernements ont à établir des priorités entre les demandes concurrentes de projets différents, arrêter des objectifs clairs et réalistes pour les réalisations retenues, et les intégrer dans les stratégies plus générales de développement. Autrement dit, les administrations publiques doivent être dotées des capacités institutionnelles nécessaires pour orienter, négocier, encadrer et contrôler en continu l'exécution des projets. Cela est nécessaire non seulement au niveau central, mais aussi aux niveaux provincial et municipal.

Beaucoup de pays en développement sont à la recherche d'investissements étrangers pour développer leurs équipements, mais convaincre une entreprise étrangère est de plus en plus difficile. La demande

croissante du monde développé et des grandes économies émergentes fait que les investisseurs attendent un rendement élevé pour un certain niveau de risque. Cela pose un problème particulier quand les investissements en capital de départ sont très importants, quand il est difficile de couvrir ses coûts et quand les enjeux sociaux sont considérables. De plus, l'échec de certains projets et les litiges portant sur les investissements ont rendu les investisseurs étrangers plus prudents à l'égard des travaux d'infrastructure.

Les pays appellent les STN à intervenir davantage dans les infrastructures, mais cela dépend du domaine dont il s'agit.

La tendance à l'ouverture est plus marquée entre pays développés et économies en développement relativement avancées et économies en transition. La libéralisation ne s'est pas faite partout de la même façon, mais tous les groupes de pays sont aujourd'hui beaucoup plus accueillants pour les STN spécialistes des infrastructures qu'ils ne l'étaient il y a une vingtaine d'années.

Cela dit, on constate de nettes variations selon les branches d'activité. L'appel est le plus grand dans les télécommunications mobiles, le plus faible dans les services d'eau. De manière générale, les pays sont plus accueillants pour les STN dans les secteurs relativement faciles à décomposer en éléments distincts et à ouvrir à la concurrence. Il semble aussi que les pays dont les capacités institutionnelles et réglementaires sont plus développées sont plus ouverts. D'autre part, il y a des gouvernements qui se montrent plus prudents avant d'autoriser une entreprise étrangère à prendre la maîtrise de certaines infrastructures, dans le domaine notamment de la production et de la distribution électriques, de la gestion des ports et des télécommunications. Ils proposent de nouvelles restrictions au nom de la sécurité nationale ou de l'intérêt public.

Malgré ces préoccupations, beaucoup de pays ont fait plus que supprimer ce qui faisait obstacle à l'intervention des STN et ont recherché activement cette intervention dans certains domaines. Beaucoup d'agences de promotion des investissements cherchent le contact avec les entreprises spécialisées dans les infrastructures. Lors d'une enquête de la CNUCED et de l'Association mondiale des agences de promotion des investissements, 70 % environ des agences ont répondu qu'elles étaient activement à la recherche de ce type d'investissement et 24 % qu'elles n'en faisaient rien. Près des trois quarts des

32 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

répondants ont déclaré que les infrastructures étaient un secteur prioritaire plus important que cinq ans auparavant.

Les entreprises les plus souvent visées par ces agences sont les spécialistes de la production électrique, des services Internet et des aéroports, ce qui confirme le schéma général de l'ouverture des pays aux STN. Les domaines les moins souvent prospectés sont la distribution et le transport d'électricité (tableau 7). Si l'on en juge d'après le schéma des investissements dans les PMA, il faudrait peut-être que les pays à faible revenu s'adressent aux STN d'autres pays en développement, notamment pour les infrastructures de transport.

Tableau 7. Recherche de l'IED par les agences de promotion des investissements, par branche et par région
(En pourcentage d'agences ayant répondu)

Branche	Ensemble des pays	Pays développés	Pays en développement	Afrique	Asie	Amérique latine et Caraïbes	Europe du Sud-Est et CEI
Transport							
Routes	31	5	42	43	46	38	48
Ports	37	30	42	50	31	44	29
Aéroports	41	35	40	57	23	38	71
Chemins de fer	24	15	28	50	23	13	29
Électricité							
Production	49	30	56	79	46	44	57
Transport	19	0	26	36	23	19	29
Distribution	17	5	23	36	23	13	14
Télécommunications							
Fixes	29	20	30	50	23	19	43
Mobiles	40	40	40	57	38	25	43
Internet	44	45	42	71	31	25	57
Eau et assainissement							
Eau	33	26	33	43	23	31	57
Assainissement	26	15	28	29	23	31	43
Nombre de réponses	70	20	43	14	13	16	7

Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, tableau V.3.

Conserver les acquis du développement exige un bon cadre de gouvernance et de fortes capacités de gouvernement.

Si un pays ne dispose pas de l'encadrement institutionnel et réglementaire nécessaire, il court le risque de perdre au change en s'ouvrant à l'intervention des STN. Il est de surcroît difficile d'inverser le mouvement de libéralisation une fois qu'il est lancé. C'est pourquoi la séquence des réformes est si importante. Dans l'idéal, la restructuration dans le sens de la concurrence, l'adoption de règlements et la mise sur pied d'organismes indépendants de réglementation doivent précéder l'ouverture. Un tel ordonnancement rend plus claires les règles du jeu aux yeux des investisseurs potentiels et prépare mieux les autorités publiques à se lancer dans tel ou tel projet. Dans la réalité cependant, l'ouverture à l'investissement étranger a souvent précédé les réformes d'ensemble, avec des résultats moins heureux. Tant qu'ils n'auront pas créé des instances de réglementation sérieuses, les pays en développement feraient sans doute mieux de maintenir les services d'utilité publique dans le secteur public.

Inviter les STN à fournir des services de base tend à alourdir, et non à alléger, les responsabilités des agents de l'État. Un investissement dans les infrastructures passe normalement par la négociation d'un contrat entre le pays d'accueil et l'investisseur étranger. Ce contrat est élaboré sur mesure pour répondre aux besoins particuliers du projet dont il s'agit ainsi qu'aux intentions des contractants. Il est donc important que les pays se dotent des moyens de déterminer à quels niveaux et sous quelles formes les STN doivent intervenir, de négocier et de surveiller la réalisation des projets.

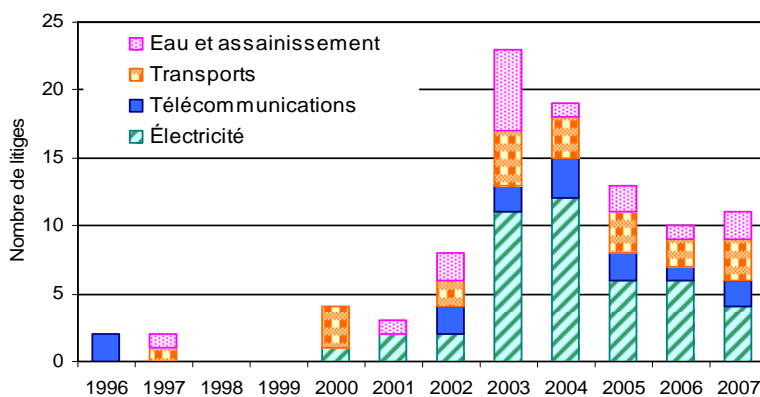
La dissymétrie entre une STN et le gouvernement d'un pays d'accueil en matière d'information et d'expérience fait qu'il est généralement difficile pour les représentants de l'État de mobiliser autant de ressources que le secteur privé lorsqu'ils entreprennent de négocier un contrat. Les grandes STN ont en général recours à des cabinets d'avocats internationaux et autres spécialistes des opérations financières liées aux projets, ce que les pays en développement ne peuvent pas toujours faire.

Si un pays sans grande expérience décide de faire participer des STN à la réalisation de ses infrastructures, il vaut mieux qu'il commence à petite échelle, avant d'adopter un grand programme intersectoriel. Il peut également trouver utile de se concentrer au départ sur les secteurs les moins sensibles d'une branche industrielle.

En matière d'investissement, beaucoup de litiges concernent les infrastructures.

La multiplication des litiges portant sur un investissement dans les infrastructures attire de plus en plus l'attention depuis quelques années. À la fin de 2007, 95 litiges (soit le tiers de tous les différends connus entre États et investisseurs sur la base d'un traité) concernaient l'électricité, les transports, les télécommunications et l'eau et l'assainissement (fig. 5). Ils ont soulevé la question des accords d'investissement internationaux, notamment les accords bilatéraux.

Figure 5. Litiges connus portant sur un investissement dans les infrastructures, 1996-2007
(Nouveaux cas par an)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, (fig. V.3).

Certains observateurs craignent que le surcroît de protection et de fiabilité offert à l'investisseur étranger n'ait pour prix une réduction excessive de la latitude dont disposent les autorités publiques en matière de réglementation. Selon eux, l'éventualité d'un arbitrage entre l'État et l'investisseur peut amoindrir la capacité qu'a le premier de légiférer dans le sens de la protection sociale et des intérêts de ses citoyens. D'autres se demandent inversement si les accords bilatéraux d'investissement ont pu, ou pourront un jour protéger l'investisseur comme ils étaient censés de le faire à l'origine. Des STN ont été déboutées, ou ont reçu des réparations bien inférieures à ce qu'elles

réclamaient, s'apercevant que la protection offerte par les accords de ce type était beaucoup moins étendue qu'elles le croyaient.

L'examen des sentences arbitrales montre que plus de la moitié d'entre elles sont favorables au requérant et que les dommages-intérêts accordés sont considérablement plus faibles que le montant total réclamé par les investisseurs. Le fait que plus de 90 litiges connus portent sur des questions d'infrastructure montre que la conclusion d'un accord international d'investissement (et sa coexistence avec des contrats publics) peut avoir de lourdes conséquences pour l'État d'accueil. D'un autre côté, il faut rapprocher le nombre de ces litiges des milliers d'accords conclus et de l'énorme masse des investissements dans les infrastructures. Enfin, si l'on réussit à renégocier un contrat, le différend ne parvient pas au stade du litige et de l'arbitrage. La complexité des questions entrant en ligne de compte et l'évolution dynamique de l'univers des accords internationaux d'investissement et de la jurisprudence internationale montrent bien que les gouvernements des pays en développement doivent s'armer des moyens de bien saisir les prolongements des accords d'investissement qu'ils concluent. Il leur faut également mieux s'équiper pour traiter les contentieux auxquels les investissements donnent éventuellement naissance.

La communauté internationale doit s'engager davantage...

Il faut s'interroger sur le rôle que peuvent jouer les pays d'origine et la communauté internationale dans l'investissement étranger dans les pays qui le recherchent. Et ce d'autant plus dans le cas des pays à faible revenu dépourvus de capacités internes et qui réussissent rarement à attirer vraiment les STN dans les infrastructures.

Il est difficile, sans une forme ou une autre de subvention d'attirer l'investissement des STN dans les économies, les collectivités et les branches industrielles où le pouvoir d'achat est faible et les recouvrements problématiques. Les institutions financières de développement peuvent en tel cas intervenir comme catalyseurs. Des branches comme l'électricité, l'eau et les transports présentent des possibilités particulières de synergie entre l'investissement étranger et l'aide publique au développement. Les partenaires du développement et le pays d'origine de l'entreprise qui investit peuvent, en mettant plus de fonds à disposition, jouer un rôle très important en aidant l'investisseur étranger à trouver une place dans les projets d'infrastructure des pays en développement.

Les partenaires du développement ont récemment relevé le niveau de l'APD qu'ils ont promise pour le développement des infrastructures, mais le soutien accordé pour l'instant se ressent encore de la période antérieure, marquée par le recul des prêts des banques multilatérales, et n'a pas encore atteint le niveau promis lors de divers forums internationaux. De plus, si les partenaires n'ont pas encore versé tous les fonds qu'ils ont annoncés pour renforcer les investissements dans les infrastructures des pays à faible revenu, les ressources déjà disponibles ne sont pas pleinement exploitées, situation qualifiée parfois de «paradoxe des infrastructures». Des études récentes montrent que les liquidités dont disposent les institutions de financement du développement sont très abondantes.

Les partenaires du développement devraient honorer les promesses d'APD qu'ils ont faites pour les infrastructures. Les institutions qui assurent le financement bilatéral ou multilatéral du développement doivent se montrer plus disposées à prendre des risques et affecter une part plus importante de leurs activités aux besoins des pays à faible revenu. Elles devraient aussi ne fermer aucune porte. Il est assez facile de plaider de façon convaincante en faveur d'une intervention plus poussée du secteur privé, STN comprises, mais il n'en faut pas pour autant négliger les autres solutions possibles. Dans certains cas, notamment dans le domaine de l'eau et dans certains secteurs de la branche électricité, il peut y avoir de très bonnes raisons de maintenir les services sous la coupe de l'État. Mais il y en a d'autres dans lesquels la faiblesse des capacités institutionnelles rend l'intervention du secteur privé trop risquée. Peut-être vaut-il mieux alors que l'action internationale vise plutôt à aider les producteurs du secteur public déjà en existence. Les partenaires devraient donc s'intéresser au financement des projets d'infrastructure pour lesquels il n'est pas possible de mobiliser le secteur privé.

... notamment pour réduire les risques et renforcer les capacités des pays à faible revenu.

Les mesures d'atténuation des risques prises par les pays d'origine et les organismes internationaux peuvent à court terme faciliter la mobilisation d'un financement privé pour les infrastructures des pays en développement et des pays en transition. Il faudrait peut-être s'intéresser plus particulièrement aux mesures d'atténuation des risques: risque politique (risque quasi souverain, risque contractuel, risque réglementaire), risque crédit et risque change.

Malgré une panoplie très fournie d'instruments d'atténuation des risques, les programmes actuels ne correspondent pas d'assez près à la situation des pays à faible revenu. Par exemple, le financement en monnaie locale fourni par les institutions de développement suppose normalement l'existence d'un marché *swap* des devises bien établi. Quand c'est le cas, il est moins fréquemment nécessaire de recourir aux institutions de financement du développement. D'un autre côté, ces instruments ne doivent pas être considérés comme la panacée: trop peu de risque peut engendrer des problèmes de risque moral et pousser à la témérité les investisseurs et les prêteurs. Ces instruments peuvent sans doute faciliter la mobilisation d'endettements et de capitaux privés, mais ils sont incapables de faire survivre un projet mal structuré. L'importance de l'effort de création de capacités apparaît d'autant mieux.

Cet effort est particulièrement nécessaire dans les PMA. Selon la situation dans laquelle se trouve tel ou tel pays, il peut l'être pour la mise en place d'un encadrement juridique et réglementaire, l'évaluation des diverses options politiques et contractuelles, la préparation des cahiers des charges, et l'imposition et le suivi des dispositions législatives, réglementaires et contractuelles. La nature des projets dont il s'agit rend urgente l'assistance dont ont besoin tous les niveaux de gouvernement (national, provincial et municipal). Des mesures ont été effectivement prises pour répondre à ce besoin, mais ce que l'on fait est encore très largement insuffisant. Il est troublant de constater que les fonds destinés à financer la création de capacités ne sont pas toujours entièrement utilisés.

Les services consultatifs devraient viser à indiquer non seulement la manière d'encourager les investissements, mais aussi les modalités selon lesquelles les infrastructures peuvent être intégrées dans des objectifs de développement plus généraux. À l'heure actuelle, l'essentiel de l'appui à la création de capacités est fourni par diverses institutions financières, qui ont souvent des intérêts en jeu dans les projets. Il vaudrait la peine de se demander si l'ONU ne pourrait pas jouer un rôle plus actif dans ce domaine. Entité désintéressée, l'ONU pourrait en effet seconder les acteurs actuels, par exemple en aidant les gouvernements des pays en développement à analyser les contrats touchant aux infrastructures et à développer leurs techniques de négociation. Améliorer les capacités des gouvernements sur ces deux plans permettrait, entre autres facteurs, de mieux tirer parti des flux d'investissement aux fins du développement.

* * *

38 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

La création d'infrastructures matérielles reste l'une des tâches les plus urgentes que les responsables politiques doivent accomplir. Les besoins sont énormes et il faudra pour y répondre recourir davantage au secteur privé, STN comprises. Cela vaut également pour les PMA, où il sera impossible d'atteindre les OMD si l'on n'améliore pas les équipements de base. D'un autre côté, un pays à faible revenu est souvent mal armé pour attirer les STN dans les infrastructures et maximiser les profits tirés de leur intervention. Quelle que soit la dose de participations privées et de participations publiques qui est retenue, il est indispensable de disposer d'institutions et de mécanismes d'application susceptibles d'assurer des services de base efficaces et équitables. Rempporter la gageure des infrastructures exige un effort concerté de toutes les parties en cause, c'est-à-dire un mélange bien dosé de gouvernance et de capacité de la part du pays d'accueil, un soutien plus ferme de la part de la communauté internationale et un comportement plus réfléchi de la part des investisseurs.

Le Secrétaire général de la CNUCED

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'S. Panitchpakdi', written in a cursive style.

Supachai Panitchpakdi

Genève, juillet 2008

ANNEXE

*World Investment Report 2008: Transnational Corporations
and the Infrastructure Challenge*

TABLE OF CONTENTS

PREFACE

ACKNOWLEDGEMENTS

OVERVIEW

PART ONE

RECORD FLOWS IN 2007, BUT SET TO DECLINE

CHAPTER I. GLOBAL TRENDS

A. FDI AND INTERNATIONAL PRODUCTION

1. Recent trends in FDI
 - a. Overall trends
 - b. Geographical patterns
 - c. Sectoral patterns
2. International production
3. Indices of FDI performance and potential
4. New developments in FDI policies
 - a. Developments at the national level
 - b. Developments at the international level

**B. CURRENT FINANCIAL AND MONETARY DEVELOPMENTS
AND FDI**

1. The mortgage crisis and FDI flows
2. Influence of the falling dollar on FDI decisions

C. FDI BY SOVEREIGN WEALTH FUNDS

1. Characteristics of SWFs
2. Investment patterns
3. Growing concerns about SWFs

D. THE LARGEST TNCs

1. The world's top 100 TNCs
2. The top 100 TNCs from developing economies
3. Profitability of the largest TNCs
4. The world's top 50 financial TNCs

E. PROSPECTS

CHAPTER II. REGIONAL TRENDS

INTRODUCTION

A. DEVELOPING COUNTRIES

1. Africa
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends: a rise of inflows to services
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: commodity prices boost FDI
2. South, East, South-East Asia and Oceania
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends: rising flows to all sectors
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: remaining promising
3. West Asia
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends: strong focus on services
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: FDI set to remain stable
4. Latin America and the Caribbean
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends: growth led by primary and natural-resource-based activities
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: growth of inflows and outflows

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

1. Geographical trends
 - a. Inward FDI: growing market-seeking FDI
 - b. Outward FDI: Russian TNCs expanding abroad
2. Sectoral trends: services dominate
3. Policy developments
4. Prospects: natural resources will continue to attract FDI

C. DEVELOPED COUNTRIES

1. Geographical trends
 - a. Inward FDI: more vibrant in the EU
 - b. Outward FDI: strong net outward investments
2. Sectoral trends: significant increase in manufacturing
3. Policy developments
4. Prospects: FDI growth likely to decline in the short term

**PART TWO
TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND
THE INFRASTRUCTURE CHALLENGE**

INTRODUCTION

CHAPTER III. TNCs IN INFRASTRUCTURE INDUSTRIES

A. MAIN FEATURES OF INFRASTRUCTURE INDUSTRIES AND EMERGING ISSUES

1. Characteristics of infrastructure industries
2. The infrastructure investment gap in developing countries
3. The role of the State and other players in infrastructure industries

B. TNC INVOLVEMENT IN INFRASTRUCTURE INDUSTRIES

1. Global trends
2. TNC involvement in developing countries

C. THE UNIVERSE OF INFRASTRUCTURE TNCs

1. Major infrastructure TNCs
2. Major infrastructure investors in developing countries by industry
3. South-South investors in developing countries

D. COMPETITIVE ADVANTAGES, DRIVERS AND STRATEGIES OF INFRASTRUCTURE TNCs

1. Sources of competitive advantages
2. Drivers, motives and modalities of infrastructure TNCs
 - a. Drivers and motives
 - b. Modalities of TNC involvement
3. Internationalization strategies of infrastructure TNCs

E. CONCLUSIONS

CHAPTER IV. IMPACT OF TNC PARTICIPATION ON HOST DEVELOPING COUNTRIES

A. TNCs' ROLE IN MOBILIZING FINANCIAL RESOURCES AND THE IMPACT ON INVESTMENT IN INFRASTRUCTURE INDUSTRIES

B. IMPACT ON INDUSTRY PERFORMANCE AND THE PROVISION OF INFRASTRUCTURE SERVICES

1. Technology transfer and diffusion
2. Effects on competition and efficiency
3. Impact on provision of services and implications for universal access
 - a. Electricity
 - b. Telecommunications
 - c. Transport
 - d. Water and sanitation

C. BROADER DEVELOPMENT IMPACTS AND ISSUES

1. Wider economic impacts
2. Bargaining power and regulatory concerns

D. CONCLUSIONS**CHAPTER V. POLICY CHALLENGES AND OPTIONS****A. A COMPLEX CHALLENGE****B. HOST-COUNTRY POLICIES TO ATTRACT AND BENEFIT FROM TNC PARTICIPATION**

1. Building the institutional and regulatory framework
2. Openness to TNC involvement varies by industry and country
 - a. In electricity, openness is the greatest in the generation segment
 - b. Almost all countries allow TNCs to invest in telecommunications
 - c. Water remains highly restricted
 - d. Road transport the most open, rail transport the least
 - e. Rising concerns related to the strategic nature of infrastructure
3. Investment promotion agencies attach growing importance to infrastructure
4. Managing different forms of TNC participation
5. Factoring in social objectives

C. INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS AND INVESTMENT DISPUTES

1. The role of international investment agreements
2. Infrastructure-related investment disputes
 - a. Many investment disputes are related to infrastructure
 - b. Recent arbitral decisions on core IIA provisions
3. Conclusions and implications

D. THE ROLE OF HOME COUNTRIES AND INTERNATIONAL INSTITUTIONS

1. Making better use of official development assistance
2. Risk-mitigating measures
 - a. Coverage for political risk
 - b. Coverage for credit risk
 - c. Coverage for currency risk

44 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

3. Capacity-building measures
4. Promoting regional infrastructure projects

E. CONCLUSIONS

REFERENCES

ANNEXES

List of the *World Investment Reports*

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.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview. 49 p. www.unctad.org/en/docs/wir2007overview_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.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. An Overview. 50 p. www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_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.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. An Overview. 50 p. www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en.pdf.

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

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview. 54 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview. 42 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free of charge.

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

46 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview. 66 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview. 63 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview. 65 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview. 75 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview. 72 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview. 76 p. Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 364 p. Sales No. E.96.11.A. 14.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview. 22 p. Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview. 68 p. Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p. Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

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

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

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

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary. 26 p. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

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

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

E-mail: unpubli@unog.ch

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

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

QUESTIONNAIRE

World Investment Report 2008: Transnational Corporation and the Infrastructure Challenge

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

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

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

50 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures*

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 utile Moyennement utile 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 À l'occasion d'un séminaire/atelier
Sur ma demande, un exemplaire Par publipostage
m'a été offert
Autres

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:
