



**Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement**

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/55/5  
7 août 2008

FRANÇAIS  
Original: ANGLAIS

---

**CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT**

Cinquante-cinquième session  
Genève, 15-26 septembre 2008  
Point 8 de l'ordre du jour provisoire

**L'INVESTISSEMENT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT: SOCIÉTÉS  
TRANSNATIONALES, INFRASTRUCTURES ET DÉVELOPPEMENT**

**Note d'information établie par le secrétariat de la CNUCED\***

*Résumé*

La présente note reprend quelques conclusions présentées dans le *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*.

Répondre aux considérables besoins en investissements dans le secteur des infrastructures dans les pays en développement, y compris les pays les moins avancés (PMA), passe par une contribution accrue du secteur privé, très souvent représenté par des sociétés transnationales (STN). La participation des STN peut compléter – sans toutefois les remplacer – les investissements intérieurs publics et privés dans le secteur des infrastructures. Les investissements dans ce secteur étant principalement influencés par la dimension des marchés, il est souvent difficile pour des pays dont la taille économique est modeste et dont les systèmes de gouvernance sont faibles, de les attirer. Les STN n'investiront que dans des projets garantissant une rentabilité adéquate. La demande croissante dans de nombreux pays développés et dans de grands pays émergents amène en outre les investisseurs potentiels à escompter des retours sur investissement plus élevés pour un niveau de risque déterminé. Les attentes à cet égard doivent être réalistes, mais les stratégies et les politiques gouvernementales ont à cet égard un rôle à jouer.

---

\* Le présent document a été soumis à la date indiquée ci-dessus en raison de retards survenus dans la procédure.

Si l'impact ultime des sociétés transnationales dépend du propre comportement individuel des entreprises, un facteur déterminant primordial reste néanmoins la qualité du cadre institutionnel et réglementaire du pays d'accueil. En principe, des restructurations compétitives, l'adoption d'une réglementation et la création d'un organisme réglementaire indépendant devraient précéder les mesures d'ouverture à l'investissement étranger. Parmi les différents secteurs d'infrastructure, l'ouverture est la plus grande dans celui des télécommunications mobiles, et la plus faible dans celui de l'eau. Les pays sont généralement plus ouverts à une participation des STN dans des secteurs qui sont relativement faciles à désagréger et à ouvrir à la concurrence, et lorsqu'ils possèdent de bonnes capacités institutionnelles et réglementaires.

Pour bien comprendre la pertinence de différentes formes et modalités de fourniture d'infrastructures – allant d'un service public à la privatisation totale en passant par diverses formes de partenariats public-privé – les gouvernements doivent avoir la capacité d'évaluer diverses options, ainsi que de concevoir et contrôler l'exécution de projets spécifiques. Les asymétries d'information et d'expérience entre une STN expérimentée et une autorité publique peuvent pénaliser les agents du service public dans les négociations avec les entreprises. D'où la nécessité d'insister sur le renforcement des capacités dans ce domaine.

Il s'agit de créer des structures d'incitation appropriées pour que les STN réalisent des investissements qui contribueront à la réalisation de divers objectifs de développement. Cela peut nécessiter à la fois une amélioration de la gouvernance dans les pays d'accueil, un plus grand soutien de la communauté internationale et un comportement responsable de la part des investisseurs. Pour tirer le plus grand parti possible d'une participation des STN et répondre aux éventuelles préoccupations, un effort concerté doit être engagé par toutes les parties intéressées.

## Introduction

1. À la douzième session de la Conférence, les États membres ont décidé que le Conseil du commerce et du développement devrait notamment s'attacher à «passer en revue les publications phares et contribuer à la diffusion des principaux résultats et conclusions de ces publications» (Accord d'Accra, par. 192 b)). La présente note d'information contribuera aux discussions du Conseil consacrées au *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, qui sera publié le 24 septembre 2008. Elle s'inspire fortement de ce rapport et donne un premier aperçu de quelques-unes des principales tendances et des principaux enseignements mis en exergue dans le rapport.

2. Les infrastructures sont importantes pour le développement économique et social de tous les pays<sup>1</sup>. Elles assurent des services essentiels pour l'efficacité, la compétitivité et la croissance de l'activité productive. L'accès au réseau électrique à un coût raisonnable et à l'eau potable est un important facteur déterminant du niveau de vie de la population générale d'un pays. La contribution des infrastructures à l'activité productive et au maintien d'une qualité de vie minimale est indispensable à l'élimination de la pauvreté et à la réalisation des objectifs

---

<sup>1</sup> Dans la présente note, on s'intéressera avant tout aux infrastructures physiques, à savoir électricité, télécommunications, eau et assainissement, aéroports, routes, voies ferrées et ports maritimes (les quatre derniers éléments constituant les infrastructures de transport).

du Millénaire pour le développement. Dans de nombreux pays à faible revenu, les besoins en investissements d'infrastructure sont considérables, mais la capacité de l'économie nationale de dégager les ressources nécessaires est limitée.

3. Répondre aux considérables besoins en investissements d'infrastructure des pays en développement, y compris des PMA, passe par une contribution accrue du secteur privé, très souvent représenté par les sociétés transnationales (STN). Il n'est toutefois pas facile à la fois d'intéresser des STN à la réalisation de projets d'infrastructure et de tirer le plus grand bénéfice possible de leur contribution. Les gouvernements doivent ainsi déterminer quand il est approprié et possible de faire appel aux STN pour le développement et la gestion de leurs infrastructures, et comment faire pour que des projets auxquels participent des STN contribuent à la promotion de leurs objectifs de développement. Dans les pays en développement et aussi dans les pays développés, les décideurs continuent de chercher des moyens de garantir la fourniture, dans des conditions adéquates, efficaces et équitables, d'infrastructures.

4. Le premier chapitre de la présente note insiste sur les vastes besoins en investissements d'infrastructure dans les pays en développement. Le chapitre II présente un examen de certaines tendances actuelles concernant le volume et la nature de la participation des STN dans différents secteurs d'infrastructure et différentes régions, en notant le rôle croissant que jouent des STN originaires de pays en développement et de pays en transition. Le chapitre III indique les principales incidences que la participation de STN peut avoir sur un pays d'accueil, et analyse les conditions à remplir pour que cette participation soit profitable. Le chapitre IV concerne la contribution des politiques nationales et internationales à une mobilisation des activités des STN dans le contexte des besoins en investissements d'infrastructure. Le dernier chapitre renferme la conclusion.

## **I. DES BESOINS CONSIDÉRABLES EN INVESTISSEMENTS D'INFRASTRUCTURE**

5. Les services d'infrastructure sont un facteur clef de la compétitivité de toute économie. De nombreux gouvernements considèrent les infrastructures, en particulier de transport et de télécommunications, comme essentielles au développement économique et à l'intégration dans l'économie mondiale. De bonnes infrastructures de transport et de télécommunication peuvent contribuer à la compétitivité nationale et locale d'une économie, ainsi qu'à l'atténuation de la pauvreté. En outre, de bonnes infrastructures sont l'un des principaux facteurs d'attraction de l'investissement étranger direct (IED).

6. Les besoins estimés en investissements d'infrastructure dans les pays en développement dépassent de loin les ressources actuellement planifiées par les gouvernements, le secteur privé et autres parties intéressées. Il en résulte un important déficit de financement. Par exemple:

a) En Afrique subsaharienne, l'écart entre le financement nécessaire et le financement disponible dépasse parfois les 50 %. Quelque 40 milliards de dollars d'investissements par an en installations nouvelles et en maintenance d'infrastructures d'ici à 2015 sont nécessaires pour atteindre les objectifs de réduction de la pauvreté de la région conformément aux objectifs du Millénaire pour le développement, les routes et l'électricité représentant les plus lourds investissements.

Quelque 16,5 milliards de dollars devraient être obtenus chaque année de sources identifiables internes et externes, y compris l'aide publique au développement (APD), ce qui impliquerait un déficit estimatif annuel de financement de 23,5 milliards de dollars (Estache, 2005; Taylor, 2007);

b) Les besoins en financement et les déficits correspondants en Asie et en Océanie sont également importants, en particulier si l'on prend en compte les vastes besoins de la Chine et de l'Inde (Banque asiatique de développement, Banque japonaise pour la coopération internationale et Banque mondiale, 2005)<sup>2</sup>. Sur la période 2006-2010, la région doit investir quelque 608 milliards de dollars par an en développement d'infrastructures, alors que les investissements annuels effectifs ces dernières années n'ont été en moyenne que de 388 milliards de dollars (Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique de l'ONU, 2006; Heysler, 2007).

c) En Amérique latine et dans les Caraïbes, le déficit de financement est également considérable. La région dépense actuellement en moyenne moins de 2 % de son produit intérieur brut (PIB) annuel en infrastructures, alors qu'on estime qu'elle devrait y consacrer de 3 à 6 % du PIB (Omura, 2006; Fay et Morrison, 2007).

## II. STN ET INFRASTRUCTURES: TENDANCES RÉCENTES

7. Mobiliser l'IED et d'autres formes de participation des STN est un moyen de remédier au déficit de services d'infrastructure dans les pays en développement. Cette participation des STN peut compléter – mais ne peut remplacer – l'investissement public et privé intérieur dans les infrastructures.

8. Les données disponibles sur le stock intérieur d'IED indiqueraient que la part des infrastructures dans le total de l'IED au niveau mondial avoisine actuellement les 10 %, ce qui représente une hausse rapide par rapport aux quelque 2 % estimés en 1990. De plus, outre l'IED, de nombreux pays ont encouragé d'autres modes de participation des STN, tels que des accords de concession de construction-propriété-exploitation (CPE), de construction-exploitation-transfert (CET) ou de modernisation-exploitation-transfert (MET), qui déterminent au même titre que l'IED le plein impact du niveau des investissements<sup>3</sup>.

9. Les flux d'IED dans le secteur des infrastructures au niveau mondial ont vivement progressé à la fin des années 90, ont marqué le pas de 2001 à 2003 et se sont en partie redressés de 2004 à 2006. La forte hausse de la fin des années 90 a été en partie due à des IED massifs dans le secteur des télécommunications et des technologies de l'information et de la

---

<sup>2</sup> À titre d'exemple, pour soutenir une croissance du PIB de 9 % sur la période 2007-2012, l'Inde doit investir en moyenne 99 milliards de dollars par an dans 10 grands secteurs d'infrastructure. Le secteur public devrait fournir 70 % de cet investissement, et le secteur privé le reste (Gouvernement indien, Commission de la planification, 2007).

<sup>3</sup> La nature de ces accords de concession – modernisation ou construction d'infrastructures et exploitation des services correspondants – fait que les STN participantes réalisent d'importants investissements. Par exemple, beaucoup d'accords CEP et CET ont été utilisés pour la création de nouvelles infrastructures en Amérique latine (Strong et divers collaborateurs, 2004).

communication (TIC). De ce fait, le stock estimatif d'IED dans le secteur des infrastructures a fortement augmenté entre 1990 et 2006 au niveau mondial (il a été multiplié par 30, pour atteindre 786 milliards de dollars), ainsi que dans les pays en développement (multiplié par 29, pour s'établir à 199 milliards de dollars).

10. Les engagements d'investissements étrangers (IED, concessions et autres types de participation de STN) concernant des projets de participation du secteur privé dans le secteur des infrastructures (PPI)<sup>4</sup> montrent que, depuis la fin des années 90, où la plupart des investissements d'infrastructure réalisés par des STN l'étaient en Amérique latine, les parts respectives de l'Asie et de l'Afrique ont progressé. Au cours de la période 1996-2000, l'Amérique latine et les Caraïbes ont représenté 67 % du total des engagements de STN dans les infrastructures de pays en développement, contre seulement 32 % sur la période 2001-2006. Dans le même temps, la part de l'Asie et de l'Océanie passait de 21 à 38 % et celle de l'Afrique de 12 à 30 %<sup>5</sup>.

11. Les entreprises étrangères jouent un rôle important dans les projets d'infrastructure des pays en développement et des pays en transition. Les données relatives aux engagements d'investissement dans des projets d'infrastructure avec une participation du secteur privé montrent que les investisseurs étrangers ont représenté 29 % environ de ces engagements sur la période 1996-2006 (fig. 1). Par sous-région, le ratio était plus faible en Asie (20 %) et plus élevé en Afrique (36 %) et en Amérique latine et Caraïbes (33 %). En Europe du Sud-Est et dans la Communauté d'États indépendants (CEI), le chiffre était de 41 %. Par secteur, la part des investisseurs étrangers dans le total des engagements dans les pays en développement était la plus élevée dans le secteur des télécommunications (35 %), suivi par le secteur de l'énergie (30 %), puis celui de l'eau et de l'assainissement (25 %) et les infrastructures de transport (19 %).

12. Les PMA représentent moins de 1 % des stocks mondiaux intérieurs d'IED dans le secteur des infrastructures. Leur situation marginale est confirmée par les données sur les engagements d'investissements étrangers. Ainsi, sur la période 1996-2006, ils ont attiré à peine plus de 5 % des engagements d'investissements étrangers (d'un montant de 246 milliards de dollars) dans les infrastructures de pays en développement. La plupart des engagements concernaient les télécommunications – presque la moitié du total. En revanche, les infrastructures d'approvisionnement en eau et d'assainissement étaient largement négligées. Ainsi, en dépit des améliorations observées, les investissements dans les PMA restent faibles et largement inférieurs aux besoins.

13. La majorité des 100 plus grandes STN au monde dans le secteur des infrastructures (classées d'après la valeur de leurs actifs étrangers) appartiennent à trois secteurs: électricité,

---

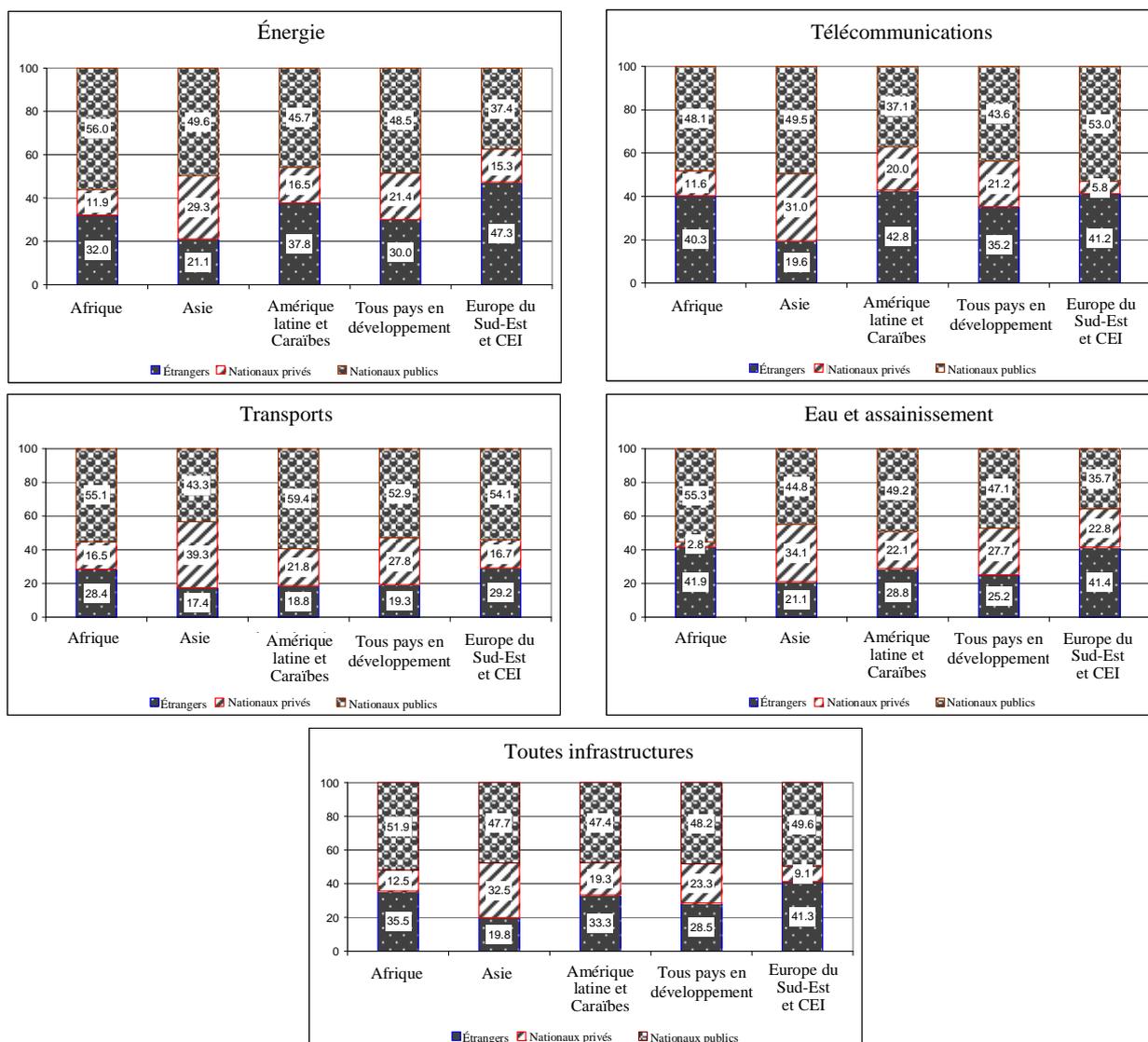
<sup>4</sup> Les engagements d'investissement répertoriés dans la base de données PPI de la Banque mondiale englobent les engagements pris par des STN et le secteur privé intérieur dans des pays en développement et des pays en transition. Si l'État ou des entreprises d'État participent à des projets du secteur privé, ceux-ci sont pris en compte dans le total. Les investissements d'infrastructure réalisés uniquement par l'État ne le sont pas.

<sup>5</sup> Calculs de la CNUCED, d'après des données provenant de la base de données PPI de la Banque mondiale.

télécommunications et transports. La plupart, en 2006, avaient leur siège dans des pays développés, mais elles étaient néanmoins 22 à ne pas être dans ce cas. De plus, dans certains secteurs, tels que celui des ports, des entreprises de pays en développement, dont DP World (Émirats arabes unis) et Hutchison Whampoa (Hong Kong (Chine)), figurent aujourd'hui au premier rang.

14. Les investisseurs de pays en développement sont particulièrement présents dans les PMA. Au cours de la période 1996-2006, ils ont représenté presque 40 % des engagements d'investissements d'infrastructure dans ces pays, contre 32 % pour l'ensemble des pays en développement et des pays en transition. La part des investissements Sud-Sud dans les PMA a été particulièrement élevée dans les infrastructures de transport, notamment du fait d'investissements provenant d'Asie occidentale et d'Afrique du Sud.

**Figure 1. Part des investisseurs étrangers, des investisseurs nationaux privés et des investisseurs nationaux publics dans les engagements d'investissements d'infrastructure dans les pays en développement et les pays de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'état indépendants, par secteur et par région, 1996-2006 (%)**



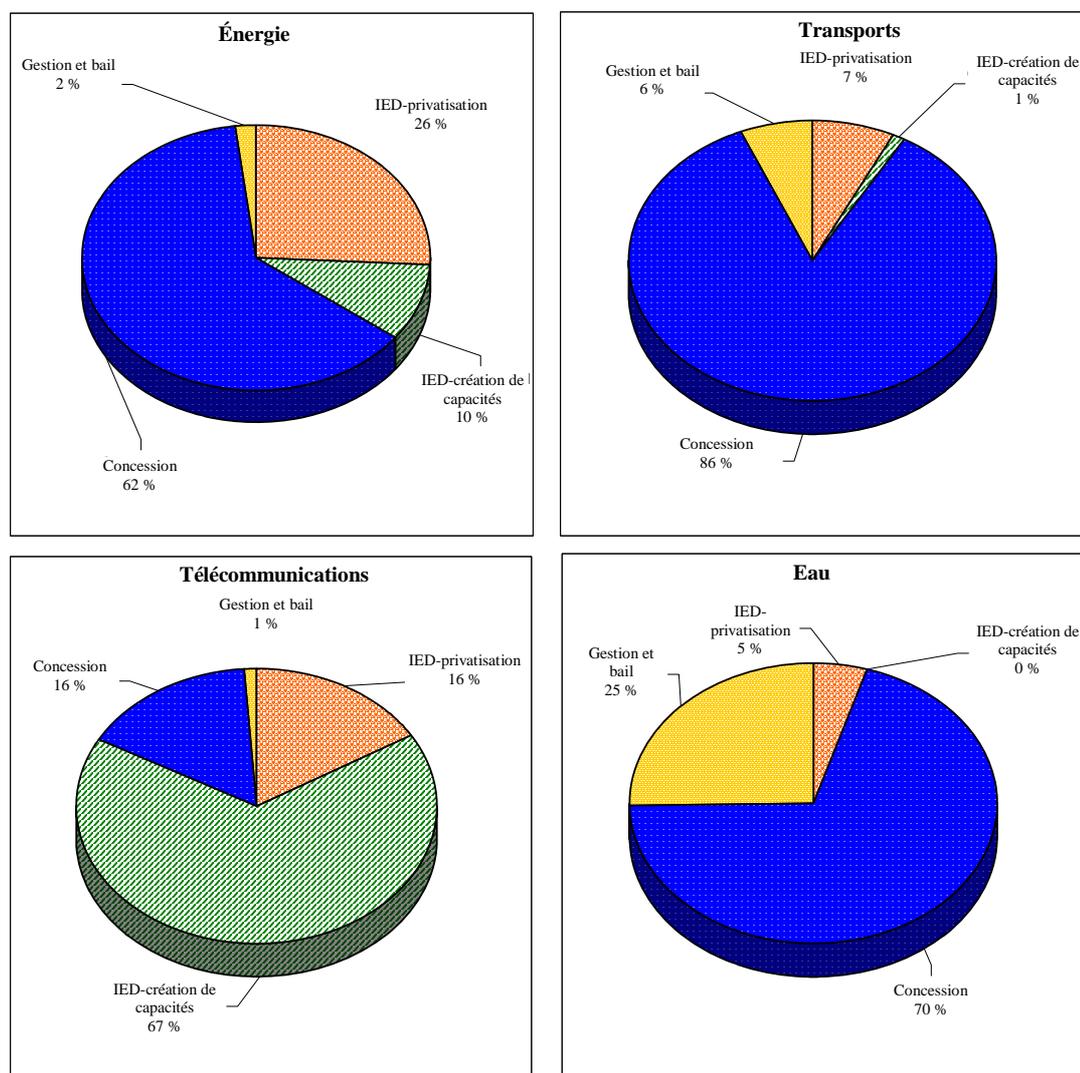
Source: Calculs de la CNUCED, d'après des données provenant de la base de données PPI de la Banque mondiale.

15. Les STN participent à des projets d'infrastructure selon diverses modalités juridiques prévoyant ou non une participation au capital. Les risques élevés, la longueur des périodes de gestation et la forte intensité capitalistique de nombreux projets d'infrastructure font qu'elles opèrent souvent dans le pays d'accueil par le biais de «structures ad hoc» ou de consortiums, en coopération avec d'autres investisseurs. Les données provenant de la base de données PPI de la Banque mondiale sur les engagements d'investissement dans les pays en développement et les

pays en transition pour la période 1996-2006 montrent que les modalités de la participation des STN varient considérablement selon les secteurs (fig. 2).

16. Dans le secteur de l'énergie (principalement l'électricité), les partenariats public-privé avec participation au capital étaient la forme la plus fréquente de participation de STN dans des pays en développement – 62 % des cas. Les privatisations et les projets de création de nouvelles capacités représentaient 36 %. Dans les infrastructures de transport, la participation étrangère revêtait le plus souvent la forme d'accords de concession (plus de 80 % des cas). Les télécommunications étaient le seul secteur où la participation des STN correspondait le plus souvent à des formes d'IED. En raison de l'importance des communications mobiles, en particulier, dans plus de deux tiers des cas il s'agissait de projets d'IED consacrés à la création de nouvelles capacités, les privatisations (généralement des télécommunications par lignes fixes) représentant 16 %. Dans le secteur de l'eau, les STN étaient principalement présentes par le biais d'accords de concession (70 % des projets); les contrats de gestion et de bail étaient également fréquents (25 %).

**Figure 2. Modalités juridiques des engagements étrangers dans les infrastructures, par secteur, 1996-2006**



(d'après le nombre de projets, en pourcentage)

*Source:* Calculs de la CNUCED, d'après des données provenant de la base de données PPI de la Banque mondiale.

17. La plupart des investissements d'infrastructure sont motivés par des considérations liées aux marchés. C'est la raison pour laquelle il est difficile pour les pays à faible dimension économique et à faible pouvoir d'achat d'attirer des investissements étrangers, et ce d'autant plus si les régimes de gouvernance laissent à désirer, car cela accroît le niveau de risque perçu. Ces aspects doivent être pris en compte pour évaluer les possibilités d'accroître la participation des STN au développement des infrastructures dans les pays en développement. Les risques sont particulièrement élevés lorsque des investissements financiers de grande ampleur sont nécessaires dès le départ, lorsque l'amortissement des coûts apparaît difficile à réaliser et lorsque les préoccupations sociales occupent une large place.

### III. IMPACT DE LA PARTICIPATION DES STN SUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT D'ACCUEIL

18. La participation de STN au développement des infrastructures dans les pays en développement s'est traduite par d'importants apports de ressources financières. Le stock d'IED dans le secteur des infrastructures dans les pays en développement (199 milliards de dollars, comme indiqué plus haut) témoigne de l'ampleur de la mobilisation de ressources financières à laquelle a donné lieu cette participation. Une autre mesure – les engagements d'investissements des STN en proportion des projets du secteur privé dans le secteur des infrastructures (englobant IED et accords de concessions et de gestion, qui sont les principaux modes de participation des STN) – montre également que les STN ont mobilisé d'importantes ressources pour les investir dans des pays en développement. Sur la période 1996-2006, ces engagements se sont chiffrés à quelque 246 milliards de dollars<sup>6</sup>.

19. Les flux de ressources financières, principalement sous la forme d'IED et de concessions, ne représentent pas tous de nouveaux investissements d'infrastructure du point de vue du pays d'accueil (par exemple, la participation de STN découlant de l'acquisition d'actifs existants n'accroît pas nécessairement le stock de capital). Toutefois, dans la mesure où les concessions ont été à peu près d'une valeur égale à l'IED dans tous les engagements d'investissements au cours de la période 1996-2006, il est probable que la contribution des STN aux investissements d'infrastructure dans les pays en développement a été plus large que ne le donne à penser le stock d'IED.

20. En dépit de l'ampleur des investissements de STN dans les infrastructures des pays en développement, il reste beaucoup à faire pour combler le vaste déficit de financement: de considérables investissements supplémentaires sont nécessaires, quelle qu'en soit la source. Mobiliser des IED et d'autres formes de participation des STN est un moyen de s'attaquer au déficit d'investissement, mais il faut tenir compte du contexte. Par exemple, en Afrique, le total des engagements d'investissements de STN dans le secteur des infrastructures sur la période 1996-2006 a été de 45 milliards de dollars – montant à peu près équivalent aux besoins courants annuels en investissements d'infrastructure de la région, soit 40 milliards de dollars.

21. Dans le même ordre d'idées, les investissements d'infrastructure de sociétés étrangères dans les années 90 ont été liés à une diminution des investissements publics dans de nombreux pays d'Amérique latine et d'Afrique. Comptant sur une forte hausse des investissements privés, beaucoup de pays avaient réduit leurs dépenses publiques d'infrastructure, mais la hausse des investissements des STN (et du secteur privé intérieur) n'a pas pleinement compensé la diminution (Calderón et divers collaborateurs, 2003; Servén, 2007). Un important enseignement que l'on peut en tirer est que la participation des STN ne saurait être considérée comme suffisante pour répondre aux besoins d'investissements d'infrastructure d'un pays; elle ne peut être qu'un important complément des investissements intérieurs.

22. Illustrant les atouts spécifiques des STN, les principaux avantages potentiels de leur participation sont, outre l'injection de capitaux, des transferts de technologie et de compétences

---

<sup>6</sup> Les données sur les engagements d'investissements ont été calculées par la CNUCED sur la base de données provenant de la base de données PPI de la Banque mondiale.

de gestion. Ainsi, les STN peuvent aider les pays en développement d'accueil à accroître l'efficacité de la fourniture de services d'infrastructure, à élargir l'offre et à améliorer la qualité. Il existe toutefois divers coûts et risques. Les STN ne sont généralement disposées à investir que dans des projets potentiellement rentables. Elles seront donc peu enclines à assumer les coûts et les risques associés à des projets visant les groupes les plus pauvres de la société, à moins de bénéficier de subventions ou de garanties quant à l'amortissement des coûts. D'où le risque que les pays, pour attirer les investissements de STN, ne proposent des garanties excessivement généreuses, lourdes de conséquences en matière de responsabilité en cas d'imprévu.

23. La participation de STN aux industries d'infrastructure des pays en développement influe sur l'efficacité de ces industries et la fourniture de services d'infrastructure de diverses manières – notamment, transfert de technologie, incidences sur la concurrence et l'efficacité. Les STN apportent à la fois de la technologie matérielle (par exemple, matériel spécialisé pour la purification de l'eau) et de la technologie immatérielle (par exemple, modalités et pratiques d'organisation et de gestion) à travers leurs activités dans les pays d'accueil. Pour ce qui est de la technologie matérielle dans le secteur des télécommunications, par exemple, l'entrée sur le marché d'opérateurs internationaux de pays en développement et de pays développés a contribué à abaisser le seuil d'accès aux TIC et d'utilisation de ces technologies dans les pays en développement (Rouvinen, 2006). De même, des exploitants internationaux de terminaux ont contribué à accroître l'efficacité de la manutention des marchandises en introduisant de nouveaux équipements et de nouvelles procédures dans les terminaux à conteneurs (CNUCED, 2007).

24. Les STN transfèrent également de la technologie immatérielle dans les pays d'accueil, par exemple en réorganisant les processus opérationnels, en améliorant les pratiques de passation de marchés et de sous-traitance et en améliorant les pratiques de suivi de la clientèle et les méthodes de recouvrement. Globalement, les études montrent que l'introduction de technologies matérielles et immatérielles par les filiales étrangères a permis d'accroître la productivité de la fourniture de services dans un certain nombre de cas, ainsi que la fiabilité et la qualité (Platz et Schroeder, 2007). Toutefois, le contexte joue un rôle important et les améliorations découlant d'une participation des STN (et plus généralement du secteur privé) dépendent beaucoup de la qualité de l'environnement réglementaire.

25. Les incidences sectorielles du transfert de technologie par les STN dépendent également de la diffusion de la technologie vers d'autres entreprises du secteur, par le biais d'un certain nombre de canaux – coentreprises, mobilité du personnel, effets de démonstration. Pour une diffusion effective de la technologie provenant des STN, il est essentiel que le secteur compte des entreprises locales compétentes. Il y a également diffusion lorsque les STN de pays en développement dans le secteur des infrastructures s'assurent le concours, par exemple, d'entreprises internationales d'ingénierie et d'études pour améliorer leur technologie et leurs compétences; mais même dans ces cas, il faut posséder un niveau minimum de capacité.

26. Plus un secteur d'infrastructure est ouvert à la concurrence, plus la participation des STN peut contribuer à une plus grande efficacité grâce à une plus forte concurrence. Par exemple, dans de nombreux pays, une structure de marché concurrentielle a été mise en place dans le secteur des télécommunications, conséquence du changement technologique et de réformes sectorielles (Ure, 2008; Li et Xu, 2002). Dans d'autres pays, la participation des STN a été orientée vers la production d'électricité (segment le plus ouvert à la concurrence) et la création

d'installations de production avec une participation étrangère a renforcé la concurrence et a permis d'accroître l'efficacité de l'offre face à une demande rapidement croissante d'électricité (Gómez-Ibáñez, 2007). Dans le cas de l'approvisionnement en eau, toutefois, qui reste essentiellement un monopole naturel, la présence de STN risque de transformer des monopoles d'État en monopoles privés ou à capitaux étrangers (Kirkpatrick et divers collaborateurs, 2006); et les possibilités d'améliorer l'efficacité allocative par la concurrence sont limitées. La réglementation et les modalités concernant l'entrée et la présence des STN influent sur l'ampleur des améliorations pouvant être obtenues, des études internationales montrant les complémentarités existant entre privatisation et concurrence, à savoir que la concurrence accroît les gains découlant de la privatisation, et inversement.

27. Toutefois, si la présence de STN peut accroître la concurrence, et partant l'efficacité des services d'infrastructure, elle peut aussi empêcher l'entrée d'acteurs locaux ou conduire à l'éviction des acteurs déjà en place. L'expérience dans les secteurs de l'électricité et des télécommunications – deux secteurs relativement ouverts à la concurrence – dans quelques pays en développement montre que les STN du secteur des infrastructures peuvent «noyer» les petits producteurs locaux, ou acquérir une puissance commerciale considérable. La participation étrangère comporte aussi d'autres risques, dont de fréquentes renégociations d'accords de concession ou parfois le retrait des STN, ce qui peut avoir d'importantes incidences sur l'efficacité des services (Commission économique pour l'Afrique de l'ONU et Programme des Nations Unies pour l'environnement, 2007).

28. Dans certains pays en développement, dotés de capacités locales suffisantes, les entreprises privées locales peuvent accroître leur compétitivité et leur efficacité en collaborant de diverses façons avec des STN. Par exemple, des privatisations partielles, avec la participation de STN, ont été réalisées dans des pays en développement tels que le Maroc dans le secteur des télécommunications, avec de bons résultats pour la concurrence. Quelques pays en développement ont également pu améliorer le fonctionnement de services publics de distribution par le biais de réformes d'organisation d'entreprise sans participation directe de STN. Toutefois, cela concerne pour l'essentiel des pays en développement à relativement haut revenu ou de grands pays.

29. La participation de STN a généralement permis d'accroître la fourniture de services d'infrastructure dans les pays d'accueil et d'améliorer la qualité des services, avec cependant des incidences variées sur les prix, suscitant quelque inquiétude quant à la capacité des populations pauvres d'avoir accès à ces services. En particulier, l'accès aux services est déterminé à la fois par le prix – qui peut être fixé par les pouvoirs publics, s'agissant en particulier de l'eau et de l'électricité – et par le revenu disponible des consommateurs. L'impact de la participation de STN sur l'accès aux services peut donc varier selon les groupes de population, et l'amélioration du fonctionnement d'un secteur ne se traduit pas nécessairement par un accroissement de l'offre et un meilleur accès pour tous les membres de la société, s'agissant en particulier des pauvres et des populations vivant dans les zones rurales, éloignées ou économiquement défavorisées. Tout dépend non seulement des améliorations apportées à l'offre et à l'efficacité grâce à la participation des STN, mais aussi des caractéristiques du secteur, de la réglementation du pays d'accueil et du comportement des filiales étrangères. Les situations varient fortement d'un secteur à un autre.

30. Les améliorations concernant l'offre, la couverture de service, les prix et l'accès du fait de la participation de STN dans les pays en développement apparaissent plus nettement dans le secteur des télécommunications que dans tout autre secteur d'infrastructure, s'agissant en particulier de la téléphonie mobile (CNUCED, 2006). De nombreux pays en développement ont connu une «révolution de la téléphonie mobile», et de nouveaux modèles d'entreprise introduits par les STN ont permis d'élargir ces services téléphoniques à des segments à faible revenu. Par exemple, en Afrique, cela a permis d'ouvrir aux télécommunications des régions isolées, qui n'étaient auparavant pas considérées comme accessibles au service et rentables par les fournisseurs nationaux. La présence de STN dans le secteur des transports dans les pays en développement se caractérise par une grande diversité. Les exploitants internationaux de terminaux, par exemple, ont considérablement amélioré la qualité des services dans les grands ports et, partant, des liaisons des pays en développement avec l'économie mondiale (CNUCED, 2007).

31. Concernant l'impact de la participation des STN sur les prix et donc sur l'accès à l'électricité et à l'eau, la situation apparaît mitigée, en partie parce que les prix sont influencés par des considérations politiques et sociales, aussi bien qu'économiques. Dans ces services d'infrastructure essentiels, en l'absence de mesures de subvention publique en faveur des utilisateurs, l'accroissement des capacités et les gains de productivité, en même temps que d'efficacité, peuvent être insuffisants pour assurer à la fois des prix modérés et l'amortissement des coûts. Cela a parfois été le cas dans le secteur de l'électricité, et plus souvent dans celui de l'eau, comme indiqué plus loin. En l'occurrence la participation de STN n'a pas contribué à améliorer l'accès au service pour les pauvres (Gómez-Ibañez, 2007; Gassner et divers collaborateurs, 2008).

32. La participation de STN dans le secteur de l'électricité a dans de nombreux cas permis d'accroître les capacités de production et les raccordements au réseau, et donc d'améliorer régulièrement la fiabilité et la qualité du service. Compte tenu des nombreux facteurs entrant en jeu, les prix de l'électricité ont parfois diminué, mais globalement il n'y a pas eu de tendance marquée, à la hausse ou à la baisse, des prix. L'impact de la participation des STN sur l'accès des usagers à l'eau a été décevant, même si dans quelques cas on a pu observer une appréciable expansion des services fournis. Par exemple, au Maroc, l'approvisionnement et la distribution se sont améliorés après 1997, lorsque des exploitants privés (tous des STN) ont repris un certain nombre de concessions dans le pays. Dans de nombreux autres cas, en revanche, la participation de STN et du secteur privé a aussi entraîné des hausses de prix. En partie parce que cette participation de STN n'a parfois pas répondu aux attentes en matière d'amélioration de l'accès, des concessions ont été annulées, par exemple en Argentine, en Bolivie et aux Philippines.

33. Si l'impact ultime des STN en général dépend du comportement individuel des entreprises, l'un des principaux facteurs déterminants est la qualité du cadre institutionnel et réglementaire du pays d'accueil. De bonnes compétences gouvernementales sont importantes pour élaborer et appliquer les règles qui régissent les infrastructures exploitées par le secteur privé, ainsi que pour assurer dans de bonnes conditions la gestion des entreprises d'État (Parker et divers collaborateurs, 2005).

## IV. INCIDENCES STRATÉGIQUES

### A. L'ouverture à la participation des STN varie

34. Depuis la Seconde Guerre mondiale, l'ouverture des infrastructures aux investissements étrangers a été beaucoup plus lente que celle d'autres secteurs. Ce n'est qu'au début des années 90 que les pays en développement et les pays en transition ont véritablement commencé à démanteler les obstacles juridiques aux investissements privés, et souvent étrangers, dans les infrastructures. La tendance à l'ouverture à une participation des STN a été plus marquée dans les pays développés et dans les pays en développement et pays en transition relativement avancés. Si la nature de la libéralisation a pu considérablement varier, tous les groupes de pays sont désormais plus ouverts aux activités des STN dans le secteur des infrastructures que ce n'était le cas il y a vingt ans.

35. La situation varie toutefois sensiblement selon les secteurs. L'ouverture est la plus grande dans celui des télécommunications mobiles, et la plus faible dans celui de l'eau. Elle est généralement plus élevée dans les secteurs qui se prêtent à une relative désagrégation et à certain niveau de concurrence, et dans les pays dotés de bonnes capacités institutionnelles et réglementaires. Parallèlement, ces dernières années, les gouvernements ont toutefois semblé montrer de plus en plus de réticence à autoriser des entreprises étrangères à prendre le contrôle de certains secteurs d'infrastructure, dont la production et la distribution d'énergie, les opérations portuaires et les télécommunications.

36. Nonobstant des considérations de sécurité nationale, de nombreux pays sont allés au-delà de la simple élimination des obstacles à la participation des STN pour promouvoir activement cette participation dans des secteurs d'infrastructure déterminés. Dans une enquête réalisée par la CNUCED et l'Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement (WAIPA) auprès d'un certain nombre de tels organismes de promotion, près des trois quarts des réponses indiquaient que les infrastructures constituaient une priorité plus importante que cinq ans auparavant<sup>7</sup>. Confirmant les larges tendances de l'ouverture à la participation des STN, les secteurs le plus souvent ciblés par les organismes de promotion de l'investissement étaient la production d'électricité, les services Internet et les aéroports. À l'autre extrémité de l'éventail, parmi les secteurs le moins souvent ciblés figuraient la distribution et le transport d'électricité (voir le tableau ci-dessous).

---

<sup>7</sup> Un pourcentage encore plus élevé de réponses (80 %) indiquait que les infrastructures devraient prendre encore plus d'importance dans les activités de ces organismes au cours des cinq prochaines années. L'importance accordée aux infrastructures semble être justifiée par le *World Investment Prospects Survey* de grandes STN réalisé par la CNUCED en 2008, qui indiquait que les infrastructures (en particulier les télécommunications) figuraient parmi les secteurs les plus prometteurs pour une expansion internationale future.

**Tableau 1. Pourcentage d'organismes de promotion de l'investissement qui encouragent les IED, par secteur d'infrastructure et par région**  
(en pourcentage d'organismes ayant répondu)

Secteur d'infrastructure	Tous pays	Pays développés	Pays en développement	Afrique	Asie	Amérique latine et Caraïbes	Europe du Sud-Est et CEI
<b>Transports</b>							
Routes	31	5	42	43	46	38	48
Ports maritimes	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
<b>Électricité</b>							
Production	49	30	56	79	46	44	57
Transport	19	0	26	36	23	19	29
Distribution	17	5	23	36	23	13	14
<b>Télécommunications</b>							
Fixes	29	20	30	50	23	19	43
Mobiles	40	40	40	57	38	25	43
Services Internet	44	45	42	71	31	25	57
<b>Eau et assainissement</b>							
Approvisionnement en eau	33	26	33	43	23	31	57
Assainissement	26	15	28	29	23	31	43
<i>Nombre de réponses</i>	<i>70</i>	<i>20</i>	<i>43</i>	<i>14</i>	<i>13</i>	<i>16</i>	<i>7</i>

Source: UNCTAD-WAIPA Survey of IPAs 2008.

## **B. Comment profiter effectivement de la participation de STN**

37. Comme indiqué plus haut, la capacité d'un pays d'attirer de façon profitable des investissements étrangers dans les infrastructures dépend fondamentalement de la qualité de son cadre institutionnel et réglementaire. Une gouvernance participative, transparente et responsable, qui encourage et fait respecter l'état de droit, est essentielle. Faute d'un cadre institutionnel et réglementaire adéquat, le risque que les pays pratiquant l'ouverture y perdent augmente. De plus, il est souvent difficile de revenir sur une libéralisation.

38. D'où l'importance de la chronologie des réformes. Les pays devraient développer leurs capacités institutionnelles avant que de concevoir et mettre en œuvre les réformes (CNUCED, 2004). En principe, une restructuration compétitive, l'adoption d'une réglementation et la création d'un organisme réglementaire indépendant devraient précéder les mesures conduisant à l'ouverture. Cela aiderait à clarifier les règles du jeu pour les investisseurs potentiels et garantirait une meilleure préparation des gouvernements avant qu'ils ne s'engagent dans un

projet spécifique. Dans la réalité, l'ouverture aux investissements étrangers a souvent précédé les réformes d'ensemble, d'où des résultats moins positifs qu'ils auraient pu l'être (par exemple, Fay et Morrison, 2007; Wells et Ahmed, 2007; Kessides, 2005). Faute de pouvoir mettre en place des organismes réglementaires crédibles, il est préférable pour les pays en développement de conserver leurs services de distribution dans le secteur public (Bull et divers collaborateurs, 2006).

39. Les investissements d'infrastructure passent aussi généralement par la négociation de contrats entre le pays d'accueil et le ou les investisseurs étrangers. Les contrats permettent de répondre au plus près aux besoins particuliers de chaque projet et aux intentions des parties contractantes<sup>8</sup>. Il est donc important pour les pays d'acquérir les compétences nécessaires pour déterminer les formes souhaitables de participation des STN, négocier et assurer le suivi de l'exécution des projets. Les gouvernements qui décident de faire appel à des STN dans leurs secteurs d'infrastructure doivent investir en temps et en énergie pour développer les compétences et les capacités nécessaires à la conduite de projets souvent extrêmement complexes. C'est important au niveau régional et à celui des collectivités territoriales, qui sont responsables d'un nombre croissant de projets d'infrastructure, mais dont les ressources et les capacités institutionnelles sont souvent plus limitées que celles des autorités publiques nationales.

40. Les asymétries d'information et d'expérience entre une STN expérimentée et une autorité publique font que celle-ci peut avoir des difficultés à disposer des mêmes ressources que le secteur privé pour la négociation de contrats. Alors que les grandes STN ont tendance à recourir à des cabinets juridiques internationaux et autres experts spécialisés dans les transactions relatives au financement de projets, il est souvent difficile pour un pays en développement de trouver un soutien correspondant. Diverses institutions internationales – Groupe de la Banque mondiale, banques régionales de développement, organismes de crédit à l'exportation, etc. – proposent des services de renforcement des capacités dans le domaine des infrastructures (voir la section suivante), mais peu de chose pour ce qui est des négociations.

41. En fait, très souvent, le seul moyen d'apprendre et d'acquérir l'expérience nécessaire est de se lancer dans un projet réel. Il est alors préférable de commencer par de petits projets et de se concentrer sur les activités les moins sujettes à contentieux d'un secteur. Si les pays souhaitent faire appel à des STN pour des activités dont la régulation et la gestion sont complexes, par exemple la distribution de l'eau, il sera sans doute judicieux de commencer par des «petits contrats». Par exemple, si les contrats d'assistance technique ou de gestion, d'exploitation ou de maintenance ne s'accompagnent pas d'apports de capitaux, ils ne comportent pas non plus de gros risques contentieux, contractuels ou financiers. Quelle que soit la nature de la participation des STN, les pays à faible revenu auront tout intérêt à nouer des partenariats avec divers partenaires de développement pouvant leur apporter ressources financières et compétences techniques.

42. Tout accroissement de la valeur sociale des infrastructures passe par la réalisation d'objectifs sociaux fondamentaux, tels qu'un accès universel et un coût raisonnable pour les

---

<sup>8</sup> Les projets d'infrastructure sont souvent régis par un accord global de concession. Toutefois, pour un grand projet, la formalisation des arrangements entre les nombreux acteurs intéressés peut aboutir à un ensemble de plus de 40 contrats (Esty, 2004).

pauvres. Cela est particulièrement important dans le cas de l'eau, mais ça l'est aussi pour d'autres secteurs d'infrastructure. Il s'agit de satisfaire au double objectif a) de l'amortissement des coûts – pour que l'investissement soit financièrement valable – et b) d'un accès élargi au service – pour que ce même investissement soit socialement valable. La réalisation de ce double objectif est encore plus délicate dans les pays à faible revenu, car le faible pouvoir d'achat des ménages fait qu'il est difficile d'amortir les coûts de certains services d'infrastructure au moyen de seules redevances d'usager. Il en résulte que les prix des services doivent généralement être subventionnés d'une façon ou d'une autre.

### **C. Nécessité d'un plus large soutien de la communauté internationale**

43. Compte tenu de l'ampleur des besoins en investissements d'infrastructure, il est important de voir comment les pays d'origine et la communauté internationale pourraient faciliter un accroissement des flux d'investissements étrangers vers les pays qui en ont besoin. Cela vaut tout particulièrement pour les pays à faible revenu, qui n'ont généralement guère réussi à intéresser des sociétés transnationales au développement de leurs infrastructures. On peut distinguer trois types d'intervention. Le premier concerne les prêts d'APD pour des projets d'infrastructure, notamment dans les pays à faible revenu. Le deuxième consisterait en un ensemble de mesures visant à atténuer en particulier les risques non commerciaux inhérents aux projets d'infrastructure, surtout dans les pays manquant de capacités institutionnelles. Le troisième viserait spécifiquement à renforcer les capacités institutionnelles des pays en développement.

#### **1. Mieux utiliser l'APD**

44. Sans subventions d'une forme ou d'une autre, il est difficile d'attirer les investissements de STN dans des économies, des collectivités et des secteurs d'activités se caractérisant par un faible pouvoir d'achat ou un faible taux de recouvrement. Dans ces cas, les institutions multilatérales et bilatérales de financement du développement peuvent jouer un rôle de catalyseur financier. En particulier dans des secteurs tels que l'électricité, l'eau et les transports, il existe un fort potentiel de synergies entre l'investissement étranger et l'APD. Pour attirer les investissements étrangers dans des projets d'infrastructure dans les PMA et autres pays à faible revenu, les partenaires de développement et les pays d'origine des investisseurs doivent accroître les apports financiers.

45. On observe quelques tendances récentes encourageantes. Entre 2002 et 2006, les engagements de donateurs bilatéraux et multilatéraux dans le domaine des infrastructures, d'après l'Organisation de coopération et de développement économiques, ont presque doublé, passant de 9 milliards de dollars à 17 milliards<sup>9</sup>. De plus, en 2007, des institutions bilatérales et multilatérales – membres du Infrastructure Consortium for Africa – ont annoncé des engagements d'APD et de prêts à des conditions de faveur d'une valeur de 12,4 milliards de dollars pour divers projets d'infrastructure en Afrique, soit une hausse de 61 % par rapport aux engagements de l'année précédente.

---

<sup>9</sup> En valeur relative, l'accroissement des engagements a été le plus fort dans le secteur de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement (198 %) et le plus faible dans celui de l'énergie (30 %).

46. En dépit de ces tendances positives, les actuels niveaux de soutien n'ont pas réussi à effacer la baisse en volume des prêts des banques multilatérales de la période précédente, et n'ont pas atteint les niveaux promis dans diverses instances internationales<sup>10</sup>. De plus, alors qu'il reste encore aux partenaires de développement à décaisser tous les fonds annoncés ces dernières années pour accélérer les investissements d'infrastructure dans les pays à faible revenu, on observe que les fonds existants ne sont pas pleinement utilisés. Fin 2004, la Banque mondiale et les banques régionales de développement avaient une capacité inutilisée de plus de 200 milliards de dollars (World Economic Forum (WEF), 2006:8).

Des évaluations plus récentes montrent également que la liquidité des institutions de financement du développement est très élevée (Te Velde et Warner, 2007)<sup>11</sup>. Parmi les raisons possibles de ce «paradoxe» – à savoir qu'en dépit des besoins considérables, les fonds disponibles ne sont pas pleinement utilisés – figurent la pénurie de compétences, la faible capacité des pouvoirs publics d'élaborer des projets bancables, et un décalage entre les exigences des partenaires de développement et les priorités des pays bénéficiaires.

47. Pour faire des fonds d'APD un catalyseur plus efficace de l'investissement privé (y compris de l'investissement des STN), il faudrait peut-être accorder une plus grande attention à certains instruments d'atténuation des risques. On peut également faire valoir que les institutions de financement du développement devraient être plus enclines à prendre des risques pour rendre leurs investissements et leurs prêts davantage complémentaires des activités des opérateurs commerciaux, ainsi qu'à renforcer la part de leur financement consacrée aux PMA (Te Velde et Warner, 2007; WEF, 2006: 11 et 12).

48. En outre, les partenaires de développement doivent garder toutes les options ouvertes. Si l'on peut souvent vivement préconiser de faciliter une plus grande participation du secteur privé, y compris des STN, d'autres solutions ne doivent pas pour autant être négligées. Dans quelques cas, notamment dans les secteurs de l'eau et dans certains secteurs concernant l'électricité, il peut être préférable de conserver des services publics. En pareils cas, le soutien international doit viser à revitaliser les producteurs publics existants (Estache et Fay, 2007). Il est donc important que les partenaires de développement accordent suffisamment d'attention aux projets d'infrastructure pour lesquels il peut être impossible de mobiliser la participation de STN.

---

<sup>10</sup> Par exemple, les prêts de la Banque mondiale pour les secteurs de l'énergie et des industries extractives avaient en moyenne dépassé les 3 milliards de dollars au cours de la période 1990-1998. Ce chiffre n'était plus que d'à peine un milliard de dollars pour la période 2002-2004. Il s'est redressé à un peu plus de 2 milliards de dollars pour la période 2005-2007 (Besant-Jones, 2007).

<sup>11</sup> D'après cette étude, «le capital total ... à la SFI est désormais proche du total des engagements de prêt, des fonds propres et des titres de créance ... et le ratio de fonds propres de l'institution est passé de 45 % en 2002/03 à 57 % pour 2006/07. Le ratio de fonds propres de [l'Organisme néerlandais de financement du développement] est passé de 38,4 % en 2000 à 50,5 % en 2005.» (ibid. 2).

## 2. Mesures d'atténuation des risques

49. Les pays d'accueil peuvent réduire le niveau de risque en renforçant leurs institutions et leur gouvernance, mais cela prend du temps. Des mesures d'atténuation des risques adoptées par les pays d'origine et les organisations internationales peuvent être un élément complémentaire à court terme de la mobilisation de ressources financières privées pour l'exécution de projets d'infrastructure dans les pays en développement et les pays en transition. Elles peuvent compléter l'action des assureurs privés, qui jouent également un rôle important dans l'assurance des investissements. Une attention particulière devrait être accordée à des mesures visant à atténuer trois grandes catégories de risques: le risque politique (y compris les risques contractuels, les risques réglementaires et les risques souverains au niveau infranational), le risque de crédit et le risque de taux de change.

50. En dépit de la pléthore d'instruments d'atténuation des risques disponibles, les programmes actuels ne sont pas suffisamment adaptés à la situation des pays à faible revenu (Mistry et Olesen, 2003). Par exemple, le financement en monnaie locale par des institutions de financement du développement nécessite généralement l'existence d'un solide marché d'échange de devises. Toutefois, là où un tel marché existe, une intervention des institutions de financement du développement apparaît moins nécessaire (Fay et Morrison, 2007). Diverses suggestions avancées pour remédier aux problèmes spécifiques des PMA pourraient être étudiées plus avant (Mistry et Olesen, 2003; Hughes et Brewster, 2002).

51. Les instruments d'atténuation des risques ne sont cependant pas la panacée. Il faut notamment bien voir qu'une action trop vigoureuse d'atténuation des risques peut entraîner des problèmes d'aléa moral et encourager une prise de risque excessive de la part des investisseurs et des prêteurs (WEF, 2006: 15). Si les instruments d'atténuation des risques peuvent faciliter la mobilisation de prêts et de participations privés, ils ne contribuent en rien à rendre des projets mal définis plus viables (Matsukawa et Habeck, 2007: 6). D'où l'importance des efforts de renforcement des capacités.

## 3. Mesures de renforcement des capacités

52. Pour remédier au «paradoxe» du financement des infrastructures et obtenir que les investissements des STN dans les pays en développement contribuent au développement, il est indispensable d'intensifier le soutien international au renforcement des capacités, en particulier dans les PMA. En fonction de la situation propre à chaque pays, cette assistance peut concerner l'élaboration d'une législation et d'une réglementation appropriées, l'évaluation de différentes options stratégiques et contractuelles, la formulation des propositions de projet ou encore le suivi et l'application des lois, réglementations et accords. Compte tenu de la nature des projets d'infrastructure, les autorités publiques à tous les niveaux – national, provincial et municipal – ont grand besoin d'assistance. Si des mesures positives ont déjà été prises pour répondre à ces besoins, elles restent largement insuffisantes. Et il est préoccupant d'observer que les fonds déjà disponibles pour le renforcement des capacités ne sont pas toujours pleinement utilisés.

53. Dans une optique d'assistance technique, il est de plus en plus reconnu qu'il faut accorder une attention particulière aux projets régionaux d'infrastructure. L'exécution de tels projets exige coordination, harmonisation juridique, décisions administratives concertées, volonté politique affirmée et, surtout, une bonne gouvernance de la part de tous les participants. Le volume de

projets régionaux d'intégration en Afrique parrainé par le Groupe de la Banque mondiale s'est étoffé, conformément aux priorités du Plan d'action à court terme du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) et du Plan d'action pour l'Afrique du G-8. Le Plan d'action pour la période 2008-2012 adopté par la Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique met également particulièrement l'accent sur les transports régionaux et les infrastructures énergétiques, ainsi que sur une participation accrue des institutions régionales (Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique, 2008).

54. La plus grande partie de l'appui au renforcement des capacités est actuellement assurée par différentes institutions de financement, qui ont souvent un intérêt direct dans les différents projets. Il pourrait être intéressant d'envisager un rôle plus actif pour l'ONU dans ce contexte. En tant que partie neutre, l'Organisation pourrait seconder les acteurs actuels, par exemple en aidant les gouvernements des pays en développement à évaluer les accords d'infrastructure et à développer leurs compétences de négociation.

## V. CONCLUSION

55. Le développement des infrastructures matérielles est l'une des priorités urgentes des décideurs des pays en développement. Les besoins sont considérables, et pour y répondre il faudra mobiliser au mieux les ressources du secteur privé, y compris les STN. Cela vaut tout particulièrement pour les PMA, où l'amélioration des infrastructures reste essentielle à la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement. Dans le même temps, les pays à faible revenu manquent souvent de moyens pour attirer des STN dans le secteur des infrastructures et tirer profit de la participation de ces sociétés. Quelle que soit la combinaison de participation publique et de participation privée retenue, il est essentiel de disposer d'institutions et de mécanismes d'exécution adéquats pour garantir une fourniture efficace et équitable de services d'infrastructure. Pour de nombreux pays, c'est un formidable défi.

56. Pour bien comprendre l'intérêt de différentes formes de fourniture de services d'infrastructure – allant d'un service public à la privatisation totale en passant par diverses formes de partenariat public-privé – les gouvernements doivent également avoir la capacité d'évaluer diverses options ainsi que de concevoir et suivre l'exécution de projets spécifiques. Dans les pays qui ne possèdent qu'une expérience limitée de projets associant des STN, il convient de commencer modestement et de se concentrer sur des projets offrant peu matière à contentieux. En outre, il peut être plus facile de commencer par des arrangements contractuels impliquant une participation relativement discrète de STN, tels que des contrats de gestion et d'exploitation.

57. Les attentes doivent être réalistes. Les STN n'investiront dans des projets que si elles peuvent en attendre un retour sur investissement correct. En outre, plus les risques perçus associés à un projet seront élevés, plus la rentabilité escomptée devra être forte. Un aspect supplémentaire est que la demande d'investissements d'infrastructure dans les pays développés et dans les grands pays émergents risque de limiter encore la capacité des pays à faible revenu d'attirer les investissements de STN.

58. Il n'existe pas de solution immédiate. Il faut pour l'essentiel arriver à inciter les STN à réaliser des investissements qui contribueront à la réalisation des objectifs de développement. Cela passera souvent par une combinaison équilibrée de meilleure gouvernance dans les pays

d'accueil, de soutien renforcé de la part de la communauté internationale et de comportement responsable de la part des investisseurs. Pour tirer le plus grand parti possible de la participation de STN et répondre aux éventuelles préoccupations, un effort concerté de toutes les parties intéressées est assurément nécessaire.

## Références

- Banque asiatique de développement, Banque japonaise pour la coopération internationale et Banque mondiale (2005). *Connecting East Asia: A New Framework for Infrastructure*. Banque asiatique de développement: Manille; Banque mondiale: Washington, DC; Banque japonaise pour la coopération internationale: Tokyo.
- Besant-Jones J. (2007). Electric power reform: lessons and implications for the World Bank's Energy Strategy. Présentation PowerPoint, 20 novembre. Washington, DC. Banque mondiale.
- Bull B, Jerve M. et Sigvaldsen E. (2006). The World Bank's and the IMF's use of conditionality to encourage privatization and liberalization: current issues and practices. Rapport établi pour le Ministère norvégien des affaires étrangères, Oslo.
- Calderón C., Easterly W. et Servén L. (2003). Latin America's infrastructure in the era of macroeconomic crisis. In *The Limits of Stabilization, Infrastructure, Public Deficits and Growth in Latin America*. Easterly W and Servén L. (éd.) Stanford University et Banque mondiale. Palo Alto (Californie) et Washington, DC.
- Estache A. (2005). What do we know about sub-Saharan Africa's infrastructure and the impact of its 1990s reforms? Projet, 15 juin. Banque mondiale, Vice-Présidence aux infrastructures, Washington, DC.
- Estache A. et Fay M. (2007). Current debates on infrastructure policy. Policy Research Working Paper 4410. Vice-Présidence pour la réduction de la pauvreté et la gestion économique. Washington, DC. Banque mondiale.
- Esty B. (2004). *Modern Project Finance: A Casebook*. New Jersey. John Wiley and Sons.
- Fay M. et Morrison M. (2007). *Infrastructure in Latin America and the Caribbean: Recent Developments and Key Challenges*. Washington, DC. Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale.
- Gassner K., Popov A. et Pushak N. (2008). Does private sector participation improve performance in electricity and water distribution? An empirical assessment in developing and transition economies. Document ronéotypé.
- Gomez-Ibanez J. (2007). Private infrastructure in developing countries: lessons from experience. Document présenté à la Commission de la croissance et du développement. Yale Center for the Study of Globalization. New Haven (Connecticut).
- Gouvernement indien, Commission de la planification (2007). Projects of investment in infrastructure during the Eleventh Plan. Octobre.
- Heyzer N. (2007). Déclaration d'ouverture sur les partenariats public-privé et le financement du développement des infrastructures. Conférence ministérielle sur les partenariats public-privé pour le développement des infrastructures, Séoul. 5 octobre.

- Hughes A. et Havelock B. (2002). Lowering the Threshold: Reducing the Cost and Risk of Private Direct Investment in Least Developed, Small and Vulnerable Economies. Londres. Secrétariat du Commonwealth, Division des affaires économiques.
- Kessides I. (2005). The Challenge of Infrastructure Privatization. CESifo DICE Report. Janvier. Kessler et Alexander.
- Kirkpatrick C., Parker D. et Yin-Fang Zhang (2006). Foreign direct investment in infrastructure in developing countries: does regulation make a difference? *Transnational Corporations*, 15(1): 143-171.
- Li W. et Xu L. (2002). The impact of privatization and competition in the telecommunications sector around the world. Darden Business School Working Paper, No. 02-13.
- Matsukawa T. et Habeck O. (2007). Review of risk mitigation instruments for infrastructure financing and recent trends and developments. Mécanisme consultatif pour le renforcement des infrastructures par des partenariats public-privé (PPIAF).
- Mistry P. et Olesen N. (2003). Mitigating risks for foreign investments in least developed countries. Stockholm. Ministère suédois des affaires étrangères.
- Omura Y. (2006). Communication: Scaling up support for infrastructure. Quatrième Latin American Leadership Forum. Nouvelle-Orléans. 28 et 29 mars.
- Parker D., Kirkpatrick C. et Figueira-Theodorakopoulos C. (2005). Infrastructure regulations and poverty reduction in developing countries: a review of the evidence and a research agenda. Université de Manchester. Document ronéotypé.
- Platz D. et Schröder F. (2007). Moving beyond the privatization debate: different approaches to financing water and electricity in developing countries. Occasional Paper, No. 34. New York. Friedrich Ebert Stiftung.
- Rouvinen P. (2006). Diffusion of digital mobile telephony: are developing countries different? *Telecommunications Policy*: 30: 46-63.
- Servén L. (2007). Fiscal rules, public investment and growth. Policy Research Working Paper No. 4382. Banque mondiale. Washington, DC.
- Strong J., Guasch J. et Benavides J. (2004). Managing infrastructure risks in Latin America: lessons, issues and recommendations. In Benavides J. (éd.). *Recouping Infrastructure Investment in Latin America and the Caribbean: Selected Papers from the 2004 IDB Infrastructure Conference Series*. Washington, DC. Banque interaméricaine de développement.
- Taylor M. (2007). Beating Africa's poverty by investing in Africa's infrastructure. Le partenariat pour la réduction de la faim et de la pauvreté en Afrique. Octobre.
- Te Velde D. et Warner M. (2007). Use of subsidies by development finance institutions in the infrastructure sector. *ODI Project Briefing No 2*. Décembre. Londres. Overseas Development Institute.

Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique (2008). *Yokohama Action Plan*. Quatrième session. Yokohama. 30 mai.

CNUCED (2004). *World Investment Report 2004: the Shift towards Services*. New York et Genève. Nations Unies.

CNUCED (2006). *The Digital Divide Report: ICT Diffusion Index 2005*. New York et Genève. Nations Unies.

CNUCED (2007). *Étude sur les transports maritimes, 2007*. New York et Genève. Nations Unies.

Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique de l'ONU (2006). *Enhancing Regional Cooperation in Infrastructure Development Including that Related to Disaster Management*. Bangkok. CESAP.

Commission économique pour l'Afrique et Programme des Nations Unies pour l'environnement (2007). *Rendre viable le secteur énergétique africain*. Addis-Abeba. Nations Unies.

Ure J. (éd.) (2008). *Telecommunications development in Asia*. Hong Kong (Chine). Hong Kong (Chine) University Press.

WEF (2006). *Building on the Monterrey Consensus: the Untapped Potential of Development Finance Institutions to Catalyse Private Investment*. Genève. WEF.

Wells L. et Ahmed R. (2007). *Making Foreign Investment Safe: Property Rights and National Sovereignty*. Oxford. Oxford University Press.

Banque mondiale (2005) *The role of the public and private sector in transport infrastructure: PPP options*. Communication du groupe de la Banque mondiale (Infrastructure Economics and Finance) au séminaire sur les partenariats public-privé dans le secteur des transports en Russie. Moscou, 3 et 4 mars.

-----