

EMBARGO

Le présent document ne doit pas être cité ni résumé par la presse, la radio ou la télévision avant le

16 octobre 2007 - 17 heures (TU)

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

2007

Sociétés transnationales,
industries extractives et
développement



NATIONS UNIES

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

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

2007

**Sociétés transnationales,
industries extractives
et développement**

Vue d'ensemble



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2007

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 sa Division de l'investissement, de la technologie et du développement 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 (Chypre, Estonie, Lettonie, Lituanie, Malte et 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.

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.

UNCTAD/WIR/2007 (Overview)

Site Web de la série des *Rapports sur l'investissement dans le monde* (*World Investment Reports*) à consulter à l'adresse suivante:

www.unctad.org/wir

REMERCIEMENTS

Le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007* a été élaboré par une équipe dirigée par Anne Miroux et composée de Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Devianee Keetharuth, Dong Jae Lee, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Jean-François Outreville, Thomas Pollan et Astrit Sulstarova. Kumi Endo, Justin Fischer, Joachim Karl, Hafiz Mirza, Shin Ohinata, Olle Östensson, Joerg Weber et James Zhan ont aussi apporté leur contribution au présent Rapport.

Ont principalement 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: Dana Al-Sheikh, Darya Gerasimenko, Niels Heystek et Saveis Joze Sadeghian. Le Rapport a été mis au point par Rosalina Goyena, Chantal Rakotondrainibe et Katia Vieu. Le texte a été microédité par Teresita Ventura et édité par Praveen Bhalla.

Le conseiller économique principal était John H. Dunning.

L'édition 2007 du Rapport a bénéficié des contributions des participants à un séminaire mondial organisé à Genève en mai 2007 et à trois séminaires régionaux consacrés aux sociétés transnationales dans les industries extractives organisés en mars et avril 2007: l'un à Santiago du Chili (en coopération avec la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes), le deuxième à Hanoi (Viet Nam) (en coopération avec le secrétariat de l'ASEAN) et le troisième à Randburg (Afrique du Sud) (en coopération avec l'organisation nationale sud-africaine de recherche minérale Mintek).

Des contributions ont aussi été reçues de Bekele Amare, Glenn Banks, Damian Brett, Peter Buckley, Humberto Campodónico, Frederick Cawood, Ken Chew, Mélanie Clerc, Kim Eling, Hamed El-Kady, Florence Engel, Magnus Ericsson, Keith Jefferis, Thomas Jost, Paul Jourdan, Abba Kolo, Romy Kraemer, Josaphat Kweka, Bryan Land, Michael Likosky, Kari Liuhto, Shervin Majlessi, Yusuf Mansur, Jonas Moberg, Peter Muchlinski, Silane Mwenechanya, Yinka Omorogbe, Antonio M. A. Pedro, Nehru Pillay, Melissa Powell, Marian Radetzki, Huaichuan Rui, Jenny Rydeman, Pedro Sainz, Osvaldo Urzúa, Aimable Uwizeye-Mapendano, Peeter Vahtra, Eveline van Mil, Rob van Tulder, Peter Zashchev et Zbigniew Zimny.

Des observations et suggestions ont également été formulées à divers stades de l'élaboration du Rapport par: Murat Alici, Rory Allan, Luis Alvarez, Erman Aminullah, Isabelle Anelli, Toutam Antipas, Benjamin N. A. Aryee, Yoseph Asmelash, Neal Baartjes, Doug Bannerman, Diana Barrowclough, Klaus Brendow, Perla Buenrostro, Bonnie Campbell, Eduardo Chaparro, Charlie Charuvastr, Allen Clark, Jeremy Clegg, John Cole-Baker, Herman Cornielson, Graham A. Davis, Persa Economou, Rod Eggert, Erwiza Erman, Petrus Fusi, Stephen Gelb, Richard Goode, John Groom, Martin Hahn, Ben Hammouda Hakim, Fabrice Hatem, Andrew Hayman, Susan Hayter, Katsuyuki Higae, David Humphreys, Gábor Hunya, Grazia Ietto-Gillies, Rajeev Jain, Roberto Kozulj, Steve Lenahan, Deirdre Lewis, Michael Lim, Paul Mitchell, Rekha Misra, Jesús Mora Contreras, Juan Carlos Moreno-Brid, Michael Mortimore, Hudson Mthega, Sodhie Naicker, Boyko Nitzov, Gerald Pachoud, Pavida Pananond, Lorraine Ruffing, Zavareh Rustomjee, A. Edward Safarian, Fernando Sánchez Albavera, John E. Tilton, Peter Utting, Kee Hwee Wee, Susanna Wolf, Changqi Wu et Frida Youssef.

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 de données sur les plus grandes sociétés transnationales dans le cadre du Rapport.

La CNUCED tient à remercier les Gouvernements de plusieurs pays – France, Norvège, Pologne, République de Corée, Royaume-Uni et Suède – de leur concours financier.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
UNE CROISSANCE GÉNÉRALISÉE DE L'IED	
<i>Les flux mondiaux d'IED s'approchent de leur record de 2000...</i>	1
<i>... sous l'effet des fusions-acquisitions internationales, auxquelles participent de manière croissante des fonds de capital-investissement, ...</i>	4
<i>... et entraînent une nouvelle croissance de la production internationale.</i>	8
<i>Les STN de pays émergents continuent de se développer à l'étranger.</i>	9
<i>La composition géographique de l'IED se modifie, à la faveur de l'essor des flux Sud-Sud.</i>	9
<i>La plupart des nouvelles mesures adoptées continuent de favoriser l'IED, bien que des restrictions soient apparues dans certains secteurs.</i>	10
<i>En Afrique, l'IED a atteint des sommets, attiré par les ressources naturelles.</i>	14
<i>Les entrées d'IED en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont atteint 200 milliards de dollars et les sorties ont augmenté...</i>	15
<i>... tandis que les entrées d'IED en Asie occidentale ont continué d'atteindre des sommets sans précédent.</i>	16
<i>Les investissements de création de capacités et les bénéfices réinvestis ont stimulé l'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes, et les sorties ont atteint de nouveaux records.</i>	18
<i>Les flux d'IED à destination de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants ont augmenté pour la sixième année consécutive...</i>	19
<i>... tandis que l'IED a progressé dans la plupart des pays développés.</i>	20
<i>Globalement, les perspectives des flux mondiaux d'IED restent bonnes.</i>	21
SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES, INDUSTRIES EXTRACTIVES ET DÉVELOPPEMENT	
<i>Les cours élevés des métaux, du pétrole et du gaz naturel ont provoqué un développement de l'activité des sociétés transnationales du secteur extractif.</i>	23
<i>L'importance relative des filiales étrangères dans la production minière varie d'une économie à l'autre et d'un minéral à l'autre...</i>	24
<i>... ce qui reflète la diversité et le caractère évolutif du secteur, dominé par des sociétés privées dans le cas des métaux et par des entreprises publiques dans celui du pétrole et du gaz.</i>	29
<i>L'expansion internationale des STN a plusieurs causes.</i>	31
<i>La présence des sociétés transnationales dans les industries extractives peut avoir un impact significatif sur les pays d'accueil...</i>	33

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	<i>Page</i>
<i>... y compris sur le plan économique...</i>	34
<i>... ainsi que des impacts environnementaux, sociaux et politiques considérables.</i>	36
<i>Les systèmes de gouvernance contribuent de façon importante à la maximisation de l'impact de l'extraction des ressources sur le développement...</i>	37
<i>... comme c'est également le cas des réglementations et des modalités contractuelles applicables à l'installation et au fonctionnement des STN.</i>	39
<i>Pour que l'impact sur le développement soit à la fois plus important et plus équitable, les responsabilités doivent être partagées entre les différentes parties prenantes, c'est-à-dire les gouvernements des pays d'accueil et d'origine...</i>	42
<i>... la communauté internationale, la société civile et les STN.</i>	44
Annexe	
<i>World Investment Report 2007: Transnational Corporations Extractive Industries and Development.....</i>	47
Liste des <i>World Investment Reports</i>	51
Questionnaire	55
Figures	
1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2005-2006	4
2. Perspectives des flux mondiaux d'IED en 2007-2009: réponses à l'enquête de la CNUCED	22
3. Part des industries extractives dans les IED dans certains pays, 2005	26
4. Part des filiales étrangères ^a dans la production de métaux de certains pays d'accueil qui possèdent des gisements importants, 2006	27
5. Part des sociétés étrangères dans la production de pétrole et de gaz de certains grands pays producteurs, 2005	28
Tableaux	
1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1995-2006.....	2
2. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale 1982-2006	6
3. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2005	11
4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2005	12
5. Les 20 premiers couples partenaires économiques (pays d'origine-pays d'accueil), classés d'après le stock intérieur d'IED du pays d'accueil: 1985, 1995 et 2005.....	13
6. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2006	13
7. Les 10 premières sociétés de production de minerais métalliques et de pétrole et de gaz, en pourcentage de la production mondiale, en 2005.....	30
8. Principaux types de contrats dans le secteur du pétrole et du gaz dans certains pays en développement et en transition, juin 2007	40

***Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007:
sociétés transnationales, industries
extractives et développement***

VUE D'ENSEMBLE

UNE CROISSANCE GÉNÉRALISÉE DE L'IED

***Les flux mondiaux d'IED s'approchent de leur record
de 2000...***

Pour la troisième année consécutive, les entrées mondiales d'IED ont augmenté – de 38 % – pour s'élever à 1 306 milliards de dollars en 2006. Ce montant est proche du record de 1 411 milliards de dollars atteint en 2000, illustrant les bons résultats économiques enregistrés dans de nombreuses parties du monde. En 2006, l'IED s'est accru dans les trois groupes de pays 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).

L'essor des flux mondiaux d'IED est dû en partie à l'augmentation des bénéfiques des entreprises dans le monde entier et à la hausse consécutive des cours des actions, qui a accru la valeur des fusions-acquisitions internationales. La part de ces opérations dans les flux d'IED est restée élevée, mais les investissements de création de capacités ont eux aussi augmenté, en particulier dans les pays en développement et les pays en transition. Du fait de la hausse des profits des entreprises, les bénéfiques réinvestis sont devenus une composante importante des entrées d'IED: ils ont été estimés à 30 % du total des entrées mondiales en 2006 et à près de 50 % dans les seuls pays en développement.

Si les entrées d'IED dans les pays développés se sont accrues de 45 % – soit à un rythme nettement supérieur à celui des deux années précédentes – pour atteindre 857 milliards de dollars, les flux à destination des pays en développement et des pays en transition ont atteint un record, soit, respectivement, 379 milliards de dollars (+21 % par rapport à 2005) et 69 milliards de dollars (+68 %) (tableau 1). Les États-Unis sont redevenus le premier pays d'accueil, suivis du Royaume-Uni et de la France (fig. 1). Les principales destinations de l'IED étaient la Chine, Hong Kong (Chine) et Singapour parmi les pays en développement et la Fédération de Russie parmi les pays en transition.

2007

Vue d'ensemble

Tableau 1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1995-2006

Région/pays	Entrées d'IED						Sorties d'IED							
	1995-2000 (moyenne annuelle)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1995-2000 (moyenne annuelle)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Pays développés	543,9	609,0	442,3	361,2	418,9	590,3	857,5	638,5	662,2	488,2	504,0	746,0	706,7	1 022,7
Europe	326,2	392,7	314,6	277,1	209,2	495,0	566,4	450,6	454,5	280,0	308,5	394,5	691,2	668,7
Union européenne	312,9	381,6	307,3	256,7	204,2	486,4	531,0	421,3	435,0	265,7	286,7	359,9	608,8	572,4
Japon	4,6	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	25,1	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8	50,3
États-Unis	169,7	159,5	74,5	53,1	135,8	101,0	175,4	125,9	124,9	134,9	129,4	258,0	-27,7	216,6
Autres pays développés	43,3	50,6	44,0	24,6	66,0	-8,5	122,2	36,9	44,5	40,9	37,3	62,6	-2,5	87,1
Pays en développement	188,0	212,0	166,3	178,7	283,0	314,3	379,1	74,3	80,6	47,9	45,4	117,3	115,9	174,4
Afrique	9,0	20,0	13,6	18,7	18,0	29,6	35,5	2,4	-3,0	0,3	1,3	2,1	2,3	8,2
Amérique latine et Caraïbes	72,6	78,5	54,3	44,7	94,3	75,5	83,8	21,1	36,5	12,1	21,6	27,8	35,7	49,1
Asie et Océanie	106,3	113,6	98,4	115,3	170,7	209,1	259,8	50,8	47,1	35,4	22,4	87,5	77,8	117,1
Asie	105,8	113,5	98,3	115,0	170,0	208,7	259,4	50,8	47,1	35,4	22,4	87,5	77,7	117,1
Asie occidentale	3,3	7,2	5,6	12,4	20,8	41,6	59,9	0,8	-1,1	1,5	-2,3	8,1	13,4	14,1
Asie de l'Est	70,7	79,1	67,7	72,7	106,3	116,3	125,8	39,6	26,1	27,6	17,4	62,9	49,8	74,1
Chine	41,8	46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	69,5	2,0	6,9	2,5	2,9	5,5	12,3	16,1
Asie du Sud	3,9	6,4	7,0	5,5	7,6	9,9	22,3	0,2	1,4	1,7	1,9	2,2	2,6	9,8
Asie du Sud-Est	27,9	20,7	18,0	24,5	35,2	41,1	51,5	10,2	20,7	4,7	5,3	14,2	11,9	19,1

Vue d'ensemble

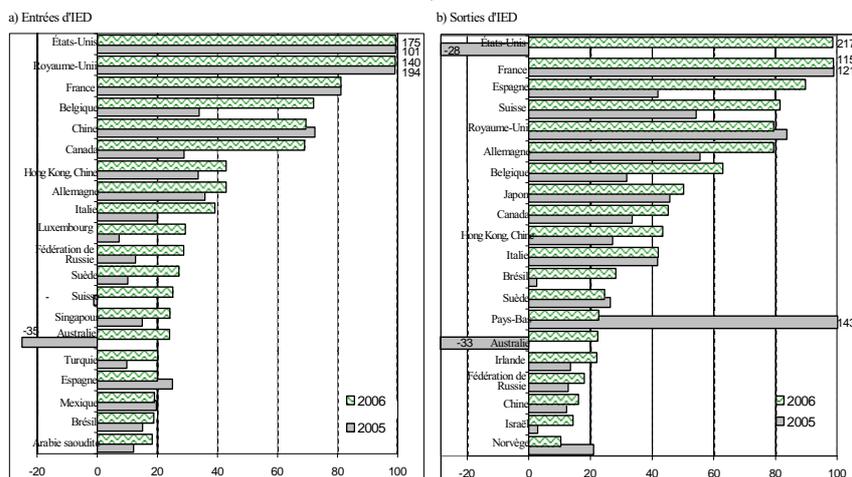
Région/pays	Entrées d'IED						Sorties d'IED							
	1995-2000 (moyenne annuelle)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1995-2000 (moyenne annuelle)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Océanie	0,5	0,1	0,1	0,3	0,7	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	8,8	11,5	13,4	24,2	40,3	41,2	69,3	2,0	2,7	4,7	10,7	14,0	14,6	18,7
Europe du Sud-Est CEI	2,7	4,3	4,3	8,4	13,4	15,1	26,3	0,1	0,1	0,6	0,2	0,2	0,6	0,6
Monde	6,1	7,3	9,1	15,8	26,9	26,0	42,9	1,9	2,5	4,1	10,6	13,8	14,0	18,1
Pour mémoire: Part en pourcentage dans les flux mondiaux d'IED	740,7	832,6	622,0	564,1	742,1	945,8	305,9	714,8	745,5	540,7	560,1	877,3	837,2	1 215,8
Pays développés	73,4	73,2	71,1	64,0	56,4	62,4	65,7	89,3	88,8	90,3	90,0	85,0	84,4	84,1
Pays en développement	25,4	25,5	26,7	31,7	38,1	33,2	29,0	10,4	10,8	8,9	8,1	13,4	13,8	14,3
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	1,2	1,4	2,2	4,3	5,4	4,4	5,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,6	1,7	1,5

Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau B.1 de l'annexe, et base de données sur les IED/STN (www.unctad.org/fdistatistics).

4 **Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007: sociétés transnationales, industries extractives et développement**

Les STN des pays développés sont restées les principales sources d'IED, représentant 84 % des sorties mondiales. Si les investissements des États-Unis à l'étranger sont repartis à la hausse, près de la moitié des sorties mondiales étaient le fait des pays de l'Union européenne (UE), surtout de la France, de l'Espagne et du Royaume-Uni par ordre décroissant. Les STN des pays en développement et des pays en transition ont poursuivi leur expansion internationale en 2006, Hong Kong (Chine) et la Fédération de Russie montrant respectivement la voie. Les sorties totales d'IED en provenance de ces deux groupes de pays ont atteint 193 milliards de dollars, représentant 16 % des sorties mondiales.

Figure 1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2005-2006^a



Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau B.1 de l'annexe, et base de données sur les IED/STN (www.unctad.org/fdistatistics).
^a Classement établi en fonction de l'ampleur des flux d'IED en 2006.

... sous l'effet des fusions-acquisitions internationales, auxquelles participent de manière croissante des fonds de capital-investissement, ...

La multiplication des fusions-acquisitions internationales contribue à l'essor actuel de l'IED dans le monde. Les opérations de ce type ont fortement augmenté en 2006, aussi bien en valeur (de 23 %, pour atteindre

880 milliards de dollars) qu'en nombre (de 14 %, pour s'établir à 6 974), se rapprochant du record enregistré en 2000. Cette augmentation était due à la hausse des cours boursiers, à l'accroissement des bénéfices des entreprises et à des conditions de financement favorables. Contrairement à ce qui s'était passé lors du boom des fusions-acquisitions de la fin des années 90, les entreprises ont principalement financé ce type d'opérations grâce à leur trésorerie et à l'emprunt, plutôt que par l'échange d'actions. Jusqu'à 172 «mégatransactions» (transactions dont le montant est supérieur à 1 milliard de dollars) ont été enregistrées en 2006 et ont représenté près des deux tiers de la valeur totale des fusions-acquisitions internationales.

Des opérations de ce type ont été réalisées dans toutes les régions et tous les secteurs. En Amérique du Nord, les fusions-acquisitions internationales ont pratiquement doublé sous l'effet de plusieurs accords conclus dans le secteur minier. En Europe, le Royaume-Uni a été le principal pays destinataire tandis que les entreprises espagnoles (par exemple, Telefonica et Ferrovial) ont réalisé de nombreuses acquisitions à l'étranger. Ces dernières ont été évaluées à 78 milliards de dollars, ce qui représente un montant record pour l'Espagne. Les entreprises des pays en développement et des pays en transition ont aussi réalisé de plus en plus d'opérations de ce type en 2006, la plus importante étant l'acquisition, d'un montant de 17 milliards de dollars, d'Inco (Canada) par la société brésilienne CVRD.

Il convient aussi de noter que les fonds de capital-investissement et d'autres fonds communs de placement jouent un rôle de plus en plus important dans les fusions-acquisitions au niveau mondial. En 2006, les opérations internationales auxquelles ces organismes avaient pris part étaient évaluées à 158 milliards de dollars, en hausse de 18 % par rapport à 2005. Ces acquisitions ont été favorisées par la recherche croissante de rendements plus élevés et par l'abondance des liquidités sur les marchés financiers internationaux. Les fonds de capital-investissement acquièrent de plus en plus de grandes sociétés cotées, rompant ainsi avec leur ancienne stratégie qui consistait à investir dans des actifs à rendement élevé et à haut risque, et ils continueront probablement de jouer un rôle prépondérant dans les opérations considérées. Néanmoins, le rythme de leurs acquisitions pourrait se ralentir en raison d'un certain nombre de facteurs, à savoir: l'intensification de la concurrence et l'augmentation considérable du prix des actifs observée dans les acquisitions récentes; et la possibilité que le traitement fiscal favorable réservé à ces fonds dans certains pays soit revu. Souvent, les investissements desdits fonds ressemblent davantage à des investissements de portefeuille

Tableau 2. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2006
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur en prix courant (en milliards de dollars)					Taux de croissance annuel (en pourcentage)						
	1982	1990	2005	2006	2006	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2003	2004	2005	2006
Entrées d'IED	59	202	946	1 307	1 307	21,7	22,0	40,0	-9,3	31,6	27,4	38,1
Sorties d'IED	28	230	837	1 216	1 216	24,6	17,3	36,4	3,6	56,6	-4,6	45,2
Stock intérieur d'IED	637	1 779	10 048	11 993	11 993	16,9	9,4	17,4	20,6	16,9	5,0	19,4
Stock extérieur d'IED	627	1 815	10 579	12 474	12 474	17,7	10,6	17,3	18,1	15,6	4,2	17,9
Revenu de l'investissement direct intérieur	47	76	759	881	881	10,4	29,2	16,3	37,5	33,2	28,9	16,0
Revenu de l'investissement direct extérieur	46	120	845	972	972	18,7	17,4	11,8	38,0	38,4	24,7	15,1
Fusions-acquisitions internationales ^a	„	151	716	880	880	25,9	24,0	51,5	-19,7	28,2	88,2	22,9
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 741	6 126	21 394	25 177	25 177	19,3	8,8	8,4	26,6	15,0	3,0	17,7
Produit brut des filiales étrangères	676	1 501	4 184	4 862	4 862	17,0	6,7	7,3	21,1	15,9	6,3	16,2
Total des actifs des filiales étrangères	2 206	6 036	42 637	51 187	51 187	17,7	13,7	19,3	26,0	-1,0	9,3	20,1
Exportations des filiales étrangères	688	1 523	4 197	4 707	4 707	21,7	8,5	3,3	16,1	20,5	10,7	12,2
Effectifs des filiales étrangères (en milliers)	21 524	25 103	63 770	72 627	72 627	5,3	5,5	11,5	5,7	3,7	16,3	13,9

Indicateur	Valeur en prix courant (en milliards de dollars)				Taux de croissance annuel (en pourcentage)						
	1982	1990	2005	2006	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2003	2004	2005	2006
Pour mémoire:											
PIB (en prix courants)	12 002	22 060	44 486	48 293	9,4	5,9	1,3	12,3	12,4	7,7	8,6
Formation brute de capital fixe	2 611	5 083	9 115	10 307	11,5	5,5	1,0	12,6	15,5	4,8	13,1
Droits et redevances	9	29	123	132	21,1	14,6	8,1	12,4	19,2	9,6	7,2
Exportations de biens et de services non facteurs	2 124	4 329	12 588	14 120	13,9	8,4	3,7	16,1	20,5	10,7	12,2

Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau I.4.

^a Données disponibles à partir de 1987 seulement.

^b 1987-1990 seulement.

^c Données provenant du résultat de la régression suivante: chiffre d'affaires/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2004: chiffre d'affaires = 1 853 + 1,945* stock intérieur d'IED.

^d Données provenant du résultat de la régression suivante: produit brut/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1982-2004: produit brut = 679 + 0,349* stock intérieur d'IED.

^e Données provenant du résultat de la régression suivante: actifs/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2004: actif = -1 523 + 4,395* stock intérieur d'IED.

^f Pour 1995-1997, les données proviennent du résultat de la régression suivante: exportations des filiales étrangères/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1982-1994: exportations = 285 + 0,628* stock intérieur d'IED. Pour 1998-2006, la part des exportations des filiales étrangères dans les exportations mondiales en 1998 (33,3 %) a été utilisée pour obtenir ces montants.

^g Données provenant du résultat de la régression suivante: effectifs (en milliers)/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2004: effectifs = 18 021 + 4,55* stock intérieur d'IED.

^h D'après des données du FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2007.

qu'à des IED, dans le sens où il s'agit généralement de placements à relativement court terme. Ils suscitent aussi des inquiétudes quant à leurs conséquences, en particulier concernant le risque de démantèlement des sociétés acquises et de licenciement des salariés. Les fusions-acquisitions internationales réalisées par les fonds de capital-investissement étant un phénomène relativement récent, elles doivent être davantage étudiées afin de mieux comprendre leur impact.

... et entraînent une nouvelle croissance de la production internationale.

En 2006, la production de biens et services par les STN en dehors de leur pays d'origine a augmenté plus rapidement que l'année précédente. Selon les estimations, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et les exportations des quelque 78 000 STN et de leurs 780 000 filiales étrangères ont progressé de 18 %, 16 % et 12 %, respectivement (tableau 2). Ils ont représenté 10 % du PIB mondial et un tiers des exportations mondiales. La Chine est restée le pays accueillant le plus grand nombre de filiales étrangères dans le monde, tandis que le nombre de STN de pays en développement et de pays en transition a augmenté plus rapidement que celui des STN de pays développés au cours des quinze dernières années.

Les effectifs des filiales étrangères des STN ont pratiquement triplé depuis 1990, même si leur progression a été plus lente que le stock d'IED. Les filiales étrangères présentes en Chine étaient celles qui employaient le plus grand nombre de salariés, soit 24 millions selon les estimations du Ministère chinois du commerce. Entre 2001 et 2004, les filiales étrangères sises aux États-Unis ont vu leurs effectifs se réduire d'un demi-million de personnes, pour atteindre 5,1 millions de salariés. En comparaison, les entreprises des États-Unis étant de loin les premiers investisseurs directs à l'étranger, ce sont leurs filiales étrangères qui ont créé le plus grand nombre d'emplois (9 millions). L'impact de l'IED sur l'emploi dans les pays d'accueil a été variable selon les régions, mais pour un montant donné d'entrées d'IED, davantage d'emplois ont été créés dans les pays en développement et les pays en transition que dans les pays développés.

Comme les années précédentes, les services restent prédominants dans le stock intérieur d'IED au niveau mondial – près des deux tiers – alors qu'ils représentaient 49 % en 1990. Au sein de ce secteur, la part des services d'infrastructure a augmenté aussi bien en termes absolus que relatifs. Le secteur manufacturier arrivait en deuxième position, mais sa part est passée de 41 % en 1990 à 30 % en 2005, tandis que celle du secteur primaire

était inférieure à 10 % du stock intérieur d'IED au niveau mondial. La part des industries extractives dans le montant total de l'IED a quelque peu augmenté entre 2000 et 2005, après avoir diminué depuis la Seconde Guerre mondiale. Cette hausse est liée aux nouveaux investissements réalisés dans la prospection et l'extraction minières, ainsi qu'au nombre d'opérations de fusion-acquisition de grande envergure (voir la deuxième partie).

Les STN de pays émergents continuent de se développer à l'étranger.

Si l'univers des STN est dominé par les entreprises des pays développés, la situation est en train de changer. Le nombre d'entreprises de pays en développement figurant sur la liste des 100 premières STN non financières du monde est passé de 5 en 2004 à 7 en 2005 (année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles), à la faveur de la montée en puissance des STN des pays du Sud. Le classement des 100 premières STN mondiales est resté relativement stable, General Electric, Vodafone et General Motors détenant les actifs à l'étranger les plus élevés (voir le tableau 3, qui reproduit la liste des 25 premières STN non financières). Même si les actifs à l'étranger des 100 premières STN sont demeurés pratiquement stables depuis 2004, leur chiffre d'affaires et leurs effectifs à l'étranger ont augmenté de 10 % environ.

Les grandes STN de pays émergents s'internationalisent de manière particulièrement rapide. En 2005, le chiffre d'affaires et les effectifs à l'étranger des 100 premières STN de pays en développement ont augmenté de 48 % et 73 %, respectivement. Toutefois, ces STN sont encore bien moins transnationales que les 100 premières STN du monde, puisqu'elles sont présentes dans moins de pays que ces dernières.

L'Asie domine la liste des 100 premières STN de pays en développement (voir le tableau 4 pour le classement des 25 premières STN non financières de pays en développement): elle compte 78 entreprises, suivies de 11 entreprises originaires d'Afrique et 11 d'Amérique latine. Ces STN sont présentes dans un éventail plus large de secteurs que les plus grandes STN des pays développés. Comme les années précédentes, le secteur le plus représenté en 2005 était le matériel électrique et électronique, surtout chez un grand nombre d'entreprises asiatiques.

La composition géographique de l'IED se modifie, à la faveur de l'essor des flux Sud-Sud.

La composition géographique de l'IED est en passe de se modifier, de nouveaux pays devenant des pays d'accueil et des pays d'origine qui

comptent. L'essor de l'IED provenant des pays en développement et des pays en transition ainsi que la croissance de l'IED Sud-Sud sont des tendances récentes importantes. La composition des flux bilatéraux d'IED se modifie aussi. En 2005, le stock extérieur d'IED le plus élevé au niveau bilatéral était celui du Royaume-Uni aux États-Unis – soit 282 milliards de dollars (tableau 5); vingt ans plus tôt, la situation était inverse. Si les relations bilatérales entre certains pays, notamment entre les États-Unis, d'une part, et le Canada, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, d'autre part, étaient prépondérantes au niveau mondial en 1985, la situation actuelle est beaucoup plus diverse, de nombreux autres pays intervenant dans la production internationale.

À la faveur du resserrement des liens entre pays d'une même région et compte tenu du rôle notable que de nombreux pays en développement commencent à jouer en tant qu'investisseur, la proximité géographique revêt une importance croissante dans les relations bilatérales en matière d'IED. Par exemple, sur les 50 premiers couples de pays ayant le stock intérieur bilatéral le plus élevé, 22 étaient constitués de pays européens en 2005, contre 17 en 1995. Ces relations bilatérales peuvent aussi être évaluées en fonction de l'intensité de l'IED, qui compare le volume réel des stocks bilatéraux d'IED avec le volume qui «devrait» être atteint en fonction de la part de chaque pays dans les entrées et sorties mondiales d'IED. Cet indicateur montre que l'intensité de l'IED est supérieure à la moyenne entre les États-Unis et le Canada, entre les pays européens, ainsi qu'entre le Japon et les pays asiatiques. Il témoigne aussi d'un renforcement des relations Sud-Sud au cours des dix dernières années, surtout en Asie.

La plupart des nouvelles mesures adoptées continuent de favoriser l'IED, bien que des restrictions soient apparues dans certains secteurs.

Les gouvernements continuent d'adopter des mesures visant à favoriser l'IED. En 2006, 147 modifications ont été apportées au régime des pays d'accueil pour le rendre plus favorable à l'IED (tableau 6). La plupart d'entre elles (74 %) ont été le fait de pays en développement. En particulier, des mesures ont été prises pour abaisser l'impôt sur les sociétés (comme en Égypte, au Ghana et à Singapour) et développer les activités de promotion (comme au Brésil et en Inde). La libéralisation de certains secteurs est en cours dans divers pays, notamment ceux des services professionnels (Italie), des télécommunications (Botswana et Cap-Vert), des activités bancaires (République démocratique populaire lao et Mali) et de l'énergie (Albanie et Bulgarie).

Tableau 3. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2005
(En millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après: Actifs à l'étranger	ITN ^a	Ip ^b	Société	Pays d'origine	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a		Nombre de filiales	
						A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	(%)	Total	A l'étranger	Total
1	70	42	General Electric	Etats-Unis	Matériel électrique et électronique	412 692	673 342	59 815	149 702	155 000	316 000	50,1	1 184	1 527	77,5
2	8	94	Vodafone Group PLC	Royaume-Uni	Télécommunications	196 396	220 489	39 497	52 428	51 052	61 672	82,4	77	210	36,7
3	85	72	General Motors	Etats-Unis	Véhicules automobiles	175 254	476 078	65 288	192 604	194 000	335 000	42,9	91	158	57,6
4	16	61	British Petroleum Company PLC	Royaume-Uni	Pétrole (prosp./ref./distr.)	161 174	206 914	200 283	253 621	78 100	96 200	79,4	417	602	69,3
5	29	80	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni	Pétrole (prosp./ref./distr.)	151 324	219 516	184 047	306 731	92 000	109 000	71,1	507	964	52,6
6	38	43	ExxonMobil	Etats-Unis	Pétrole (prosp./ref./distr.)	143 860	208 335	248 402	358 955	52 920	84 000	67,1	256	331	77,3
7	64	95	Toyota Motor Corporation	Japon	Véhicules automobiles	131 676	244 391	117 721	186 177	107 763	285 977	51,6	141	391	36,1
8	79	56	Ford Motor	Etats-Unis	Véhicules automobiles	119 131	269 476	80 329	177 089	160 000	300 000	47,6	201	289	70,5
9	27	55	Total	France	Pétrole (prosp./ref./distr.)	108 098	125 717	132 960	178 300	64 126	112 877	72,5	401	567	70,7
10	94	36	Electricité de France	France	Electricité, gaz et eau	91 478	202 431	26 060	63 578	17 801	82 034	32,4	218	276	79,0
11	73	51	France Télécom	France	Télécommunications	87 186	129 514	25 634	61 071	82 034	203 008	49,9	175	243	72,0
12	51	54	Volkswagen	Allemagne	Véhicules automobiles	82 579	157 621	85 896	118 646	165 849	345 214	57,6	199	279	71,3
13	63	74	RWE Group	Allemagne	Electricité, gaz et eau	82 569	128 060	23 390	52 081	42 349	85 928	52,9	248	432	57,4
14	53	88	Chevron Corp.	Etats-Unis	Pétrole (prosp./ref./distr.)	81 225	125 833	99 970	193 641	32 000	59 000	56,8	106	234	45,3
15	77	73	E.ON	Allemagne	Electricité, gaz et eau	80 941	149 900	29 148	83 177	45 820	79 947	48,8	367	639	57,4
16	24	52	Suez	France	Electricité, gaz et eau	78 400	95 085	39 565	51 670	96 741	157 639	73,5	440	613	71,8
17	87	59	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Télécommunications	78 378	151 461	31 659	74 230	75 820	243 695	41,8	266	382	69,6
18	40	47	Siemens AG	Allemagne	Télécommunications	66 854	103 754	64 447	96 002	296 000	461 000	65,3	877	1 177	74,5
19	12	70	Honda Motor Company Limited	Japon	Véhicules automobiles	66 882	89 923	69 791	87 686	126 122	144 765	80,3	141	243	58,0
20	11	17	Hutchison Whampoa	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	61 607	77 018	24 721	31 101	165 590	200 000	80,8	75	83	90,4
21	67	38	Procter & Gamble	Etats-Unis	Activités diverses	60 251	135 695	38 760	68 222	69 835	138 000	50,6	269	345	78,0
22	47	37	Sanofi-Aventis	France	Produits pharmaceutiques	58 999	102 638	18 901	34 013	69 186	97 181	61,4	142	181	78,5
23	89	77	ConocoPhillips	Etats-Unis	Pétrole (prosp./ref./distr.)	55 906	106 999	48 568	179 442	15 931	35 591	41,4	68	125	54,4
24	60	32	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	55 308	88 316	44 404	58 105	25 924	105 798	54,5	142	175	81,1
25	49	96	Nissan Motor Company Limited	Japon	Véhicules automobiles	53 747	97 661	59 771	83 440	89 336	183 356	58,5	54	172	31,4

Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau A.I.1.3 de l'annexe.

^a 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. Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

^b 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 les filiales à participation majoritaire). Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

Note: Il se peut que dans certaines entreprises, des investisseurs étrangers détiennent une participation minoritaire supérieure à 10 %.

Tableau 4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2005
(En millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après:	Société		Pays d'origine	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a		Nombre de filiales	
	ITN ^a	IP			A	Total	A	Total	A	Total	A	Total	A	Total
1	19	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	61 607	77 018	24 721	31 101	165 590	200 000	80,8	75	83	90,4
2	83	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malaisie	Pétrole (prosp./raf./distr.)	26 350	73 203	12 995	44 353	4 016	33 944	25,7	167	234	71,4
3	20	Cemex S.A.	Mexique	Produits minéraux non métalliques	21 793	26 439	12 088	14 961	39 630	52 674	79,5	535	554	96,6
4	30	Singtel Ltd.	Singapour	Télécommunications	18 000	20 748	5 556	7 906	8 832	19 500	67,4	99	104	95,2
5	52	Samsung Electronics Co., Ltd.	Corée	Matériel électrique et électronique	17 481	74 834	62 100	79 017	27 864	80 549	45,4	76	86	88,4
6	46	LG Corp.	Corée	Matériel électrique et électronique	16 609	50 611	38 419	60 805	40 689	79 000	48,2	42	46	91,3
7	28	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	15 770	18 440	8 420	11 929	57 895	110 000	69,6	91	106	85,8
8	90	CITIC Group	Chine	Activités diverses	14 891	99 059	2 109	8 042	15 915	93 323	19,4	13	49	26,5
9	89	Hyundai Motor Company	Corée	Véhicules automobiles	13 015	64 688	18 676	58 156	5 038	54 115	20,5	20	24	83,3
10	59	Ferrosa Plastic Group	Province chinoise de Taiwan	Produits chimiques	12 807	57 910	9 708	37 664	61 626	82 380	40,9	11	30	36,7
11	60	China Ocean Shipping (Group) Company	Chine	Transport et stockage	10 657	18 105	8 463	15 227	4 230	69 949	40,2	40	134	29,9
12	84	Petroleos De Venezuela	Venezuela	Pétrole (prosp./raf./distr.)	8 534	60 305	32 773	63 736	5 373	49 180	25,5	30	65	46,2
13	98	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Bésil	Pétrole (prosp./raf./distr.)	8 290	78 461	3 892	58 403	6 422	53 833	9,7	30	102	29,4
14	73	CLP Holdings	Hong Kong (Chine)	Electricité, gaz et eau	6 039	13 145	1 299	4 977	1 758	6 059	33,7	3	11	27,3
15	37	Capitland Limited	Singapour	Immobilier	6 017	10 926	1 984	2 586	7 639	15 444	60,4	64	119	53,8
16	50	América Móvil	Mexique	Télécommunications	5 814	21 340	7 708	16 901	23 521	34 650	46,9	13	32	40,6
17	76	China State Construction Engineering Corporation	Chine	Construction	5 578	13 083	3 400	14 338	26 100	119 000	29,4	40	87	46,0
18	64	Companhia Vale do Rio Doce	Bésil	Industries extractives	5 545	22 569	11 662	15 113	2 937	38 828	36,4	6	41	14,6
19	94	Oil And Natural Gas Corporation	Inde	Pétrole et gaz naturel	5 459	20 641	1 626	16 798	4 122	34 722	16,0	2	37	5,4
20	42	Hon Hai Precision Industries	Province chinoise de Taiwan	Matériel électrique et électronique	5 436	13 972	10 577	27 756	178 007	210 832	53,8	35	44	79,5
21	67	Sasol Limited	Afrique du Sud	Produits chimiques industriels	5 368	13 847	5 351	10 947	5 267	30 004	35,1	16	26	61,5
22	99	China National Petroleum Corporation	Chine	Pétrole (prosp./raf./distr.)	5 287	143 767	6 395	69 959	22 000	1 167 129	4,4	5	98	5,1
23	87	Telefonos De Mexico S.A. De C.V.	Mexique	Télécommunications	5 025	23 195	3 953	15 119	15 277	75 484	21,8	29	52	55,8
24	34	Flextronics International Ltd.	Singapour	Matériel électrique et électronique	5 009	10 958	6 707	15 288	96 695	99 000	62,4	125	138	90,6
25	69	Kia Motors	Corée	Véhicules automobiles	4 984	15 851	8 353	20 329	10 296	32 745	34,7	13	16	81,3

Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau A.I.1.4 de l'annexe.

^a 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. Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

^b 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 les filiales à participation majoritaire). Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

Note: Voir les notes du tableau 3.

Tableau 5. Les 20 premiers couples partenaires économiques (pays d'origine-pays d'accueil), classés d'après le stock intérieur d'IED du pays d'accueil: 1985, 1995 et 2005
(En milliards de dollars)

Classement	Pays d'origine	Pays d'accueil	1985	1995	2005
1	Royaume-Uni	États-Unis	44	116	282
2	Hong Kong (Chine)	Chine		120	242
3	États-Unis	Royaume-Uni	48	85	234
4	Japon	États-Unis	19	105	190
5	Allemagne	États-Unis	15	46	184
6	États-Unis	Canada	49	83	177
7	Pays-Bas	États-Unis	37	65	171
8	Chine	Hong Kong (Chine)	0,3	28	164
9	Îles Vierges britanniques	Hong Kong (Chine)		70	164
10	Canada	États-Unis	17	46	144
11	France	États-Unis	7	36	143
12	Suisse	États-Unis	11	27	122
13	Luxembourg	États-Unis	0,3	6	117
14	Pays-Bas	Allemagne	5	34	111
15	Pays-Bas	France	10	31	102
16	Royaume-Uni	France	9	26	96
17	Pays-Bas	Royaume-Uni	17	27	93
18	Allemagne	Royaume-Uni	3	14	86
19	États-Unis	Pays-Bas	8	25	84
20	France	Royaume-Uni	5	13	80

Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau I.9.

Tableau 6. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2006

Indicateur	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre de pays ayant modifié le régime d'investissement	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	93	93
Nombre de modifications	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205	184
Plus favorables à l'IED	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	147
Moins favorables à l'IED	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	37

Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau I.8.

Toutefois, dans certains secteurs, on a constaté que de nouvelles restrictions visant les intérêts étrangers avaient été adoptées ou que des mesures avaient été prises afin d'accroître la part de l'État dans les recettes.

Ces tendances ont été les plus manifestes dans les industries extractives et dans les secteurs jugés «stratégiques». Par exemple, en Algérie, les entreprises publiques du secteur pétrolier et gazier doivent désormais détenir une participation minimum de 51 % et, en Bolivie, les STN ont signé de nouveaux contrats restituant à la compagnie pétrolière publique la propriété des réserves pétrolières. Dans la Fédération de Russie, l'investissement étranger doit être restreint dans les «secteurs stratégiques», tels que la défense et les industries extractives, seules des participations minoritaires étant autorisées dans ces dernières. Au Venezuela, des nationalisations décidées dans les «secteurs stratégiques» de l'énergie et des télécommunications sont en cours.

Ces restrictions et d'autres modifications ont suscité la crainte d'un regain de protectionnisme. Toutefois, comme en 2005, cette tendance semble ne concerner qu'un nombre relativement restreint de pays et des secteurs bien précis.

Le nombre d'accords internationaux d'investissement a continué d'augmenter, atteignant au total près de 5 500 à la fin de 2006, soit: 2 573 accords bilatéraux d'investissement, 2 651 conventions de double imposition et 241 accords de libre-échange et de coopération économique ayant des dispositions relatives à l'investissement. Le nombre d'accords commerciaux préférentiels comportant des dispositions de ce type a pratiquement doublé au cours des cinq dernières années. Les pays en développement participent de plus en plus à l'élaboration des règles internationales en matière d'investissement, notamment en raison de la croissance de l'IED Sud-Sud.

En Afrique, l'IED a atteint des sommets, attiré par les ressources naturelles.

Atteignant 36 milliards de dollars en 2006, les entrées d'IED en Afrique ont doublé par rapport à 2004. Cette évolution s'explique par l'intérêt accru que suscitent les ressources naturelles, par l'amélioration des perspectives des bénéficiaires des entreprises et par un climat économique plus favorable. Les fusions-acquisitions réalisées par des entreprises étrangères ont atteint un montant record de 18 milliards de dollars, dont la moitié représentait les acquisitions réalisées par des STN de pays en développement d'Asie. Les investissements de création de capacités et les projets d'expansion, eux aussi, ont considérablement augmenté. Malgré cette hausse, la part de l'Afrique dans l'IED mondial est tombée à 2,7 % en 2006, contre 3,1 % en 2005, soit un niveau nettement plus faible que dans les autres pays en développement.

Les sorties d'IED en provenance des pays africains ont aussi atteint un montant record de 8 milliards de dollars en 2006, contre 2 milliards de dollars en 2005.

Les entrées d'IED ont progressé dans 33 pays africains et dans l'ensemble des sous-régions, exception faite de l'Afrique australe. Les 10 premiers pays d'accueil ont reçu 90 % environ de ces flux. Dans huit d'entre eux, les entrées ont dépassé 1 milliard de dollars. Les fusions-acquisitions internationales de grande envergure ainsi que les investissements de création de capacités et les projets d'expansion ont joué un rôle important dans les principaux pays d'accueil, en particulier en Égypte et au Nigéria. En Égypte, premier destinataire de la région, les entrées ont été supérieures à 10 milliards de dollars, dont 80 % au titre de projets d'expansion et de création de capacités dans les activités non pétrolières. L'Afrique du Sud a vu ses entrées d'IED diminuer fortement suite à la vente à une entreprise locale d'une participation étrangère dans une entreprise nationale d'extraction d'or, mais elle a été à l'origine de la plus grande partie des sorties du continent. La recherche de nouvelles réserves de ressources naturelles a entraîné une hausse de l'IED dans les pays les moins avancés (PMA) d'Afrique, lequel s'est établi à 8 milliards de dollars après deux années consécutives de baisse. En conséquence, les PMA ont accueilli 23 % des entrées d'IED dans la région – soit bien plus qu'en 2005. Parmi ces pays, c'est au Burundi, au Cap-Vert, à Djibouti, en Éthiopie, en Gambie, en Guinée-Bissau, à Madagascar, en Somalie et au Soudan que les entrées d'IED ont le plus fortement augmenté: elles étaient essentiellement destinées à financer de nouvelles activités de prospection pétrolières et d'extraction minière.

En 2006, de nombreux pays africains ont adopté des mesures visant à attirer l'IED et à améliorer son impact sur leur développement. Les perspectives des entrées d'IED en Afrique restent positives du fait de la persistance de prix élevés sur les marchés mondiaux de produits de base, même si le mouvement de hausse devrait se ralentir en 2007.

Les entrées d'IED en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont atteint 200 milliards de dollars et les sorties ont augmenté...

Les entrées d'IED en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont continué de s'accroître en 2006, en hausse de 19 % environ pour atteindre un nouveau record à 200 milliards de dollars. Au niveau sous-régional, leur progression a été soutenue en Asie du Sud et du Sud-Est mais plus lente en Asie de l'Est. Toutefois, dans cette dernière sous-région, l'IED se concentre de plus en plus

dans des activités à plus forte intensité de connaissances et à haute valeur ajoutée.

La Chine et Hong Kong (Chine) sont restés les principaux destinataires de l'IED dans la région, suivis de Singapour et de l'Inde. En 2006, les entrées d'IED en Chine ont diminué pour la première fois depuis sept ans. Cette légère baisse (de 4 % à 69 milliards de dollars) était essentiellement due à une diminution des investissements dans les services financiers. Hong Kong (Chine) a attiré 43 milliards de dollars d'IED, Singapour 24 milliards de dollars (nouveau record) et l'Inde 17 milliards de dollars (montant équivalent au total des entrées enregistrées par ce pays au cours des trois années précédentes).

Les sorties d'IED de l'ensemble de la région ont augmenté de 60 % pour atteindre 103 milliards de dollars, toutes les sous-régions et tous les grands pays étant concernés. Hong Kong (Chine), première source d'IED de la région, a accru ses investissements à l'étranger de 60 %, lesquels se sont élevés à 43 milliards de dollars. La Chine a consolidé sa position de grand investisseur et l'Inde se rapproche rapidement. L'émergence de ces pays comme source importante d'IED remet en cause la prédominance des nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie dans les sorties d'IED de la région. Les IED de la Chine et de l'Inde dans les ressources naturelles ont continué de s'accroître. En outre, les efforts des entreprises publiques chinoises et des conglomérats privés indiens visant à acquérir des actifs stratégiques à l'étranger, comme en témoigne l'acquisition pour 11 milliards de dollars de Corus Group (Royaume-Uni/Pays-Bas) par Tata Steel (Inde), ont fait augmenter les flux d'IED de ces pays à destination des pays développés.

La croissance économique rapide enregistrée en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est devrait continuer de stimuler l'IED à la recherche de marchés dans la région. Celle-ci devrait aussi attirer davantage d'IED à la recherche d'efficacité car des pays comme la Chine, l'Indonésie et le Viet Nam ont pour projet d'améliorer sensiblement leur infrastructure. Pendant le premier semestre 2007, la valeur des fusions-acquisitions internationales réalisées dans la région a augmenté de près de 20 % par rapport à la période correspondante de 2006. Les sorties d'IED de la région devraient aussi continuer de s'accroître.

... tandis que les entrées d'IED en Asie occidentale ont continué d'atteindre des sommets sans précédent.

En 2006, les entrées d'IED dans les 14 pays d'Asie occidentale ont progressé de 44 %, atteignant un record à 60 milliards de dollars.

La privatisation de divers services s'est poursuivie en 2006 et le climat économique général s'est amélioré. La forte croissance économique de la région a encouragé l'investissement, à la faveur des cours élevés du pétrole, et des investissements de plus en plus importants ont été réalisés dans le pétrole et le gaz et dans les activités manufacturières connexes.

Quelques «mégatransactions» internationales de fusion-acquisition et la privatisation des services financiers ont fait de la Turquie le premier pays destinataire d'Asie occidentale, les entrées d'IED y atteignant 20 milliards de dollars. L'Arabie saoudite a été le deuxième pays bénéficiaire avec 18 milliards de dollars (soit une hausse de 51 % par rapport à 2005), suivie des Émirats arabes unis, où les zones franches ont attiré une part considérable des entrées d'IED. En Asie occidentale, les services sont restés prédominants dans l'IED, une grande partie de ces investissements allant aux services financiers en raison des politiques de privatisation et de libéralisation menées dans un certain nombre de pays de la région. Plusieurs accords importants ont également été négociés dans le secteur des télécommunications en Jordanie et en Turquie. Dans le cadre de leurs efforts de diversification de la production au profit d'activités non pétrolières, les pays du Golfe ont réussi à attirer davantage d'IED dans le secteur manufacturier. Pendant le premier semestre 2007, la valeur des fusions-acquisitions réalisées par des entreprises étrangères a augmenté de près de 3 % par rapport à la période correspondante de 2006.

Les IED provenant d'Asie occidentale ont progressé de 5 % pour atteindre un nouveau sommet à 14 milliards de dollars en 2006, en raison des cours élevés du pétrole et de l'excédent de la balance des paiements courants des pays producteurs de pétrole. Le Koweït a été à l'origine de la plus grande partie (89 %) des sorties totales d'IED de la région, essentiellement dans le secteur des télécommunications. La valeur des fusions-acquisitions internationales réalisées par des entreprises de la région a totalisé 32 milliards de dollars, dont 67 % était imputable à des entreprises des Émirats arabes unis, deuxième investisseur d'Asie occidentale.

En 2006, les entrées d'IED en Océanie ont représenté 339 millions de dollars, en baisse de 11 %, et sont restées concentrées dans le secteur minier. Des investissements ont aussi été réalisés dans des activités de transformation du poisson à terre en Papouasie-Nouvelle-Guinée, dans les Îles Marshall, et dans le secteur touristique de certains pays comme les Fidji et Vanuatu.

Les investissements de création de capacités et les bénéfiques réinvestis ont stimulé l'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes, et les sorties ont atteint de nouveaux records.

Les flux d'IED à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes ont augmenté de 11 % pour atteindre 84 milliards de dollars. Toutefois, si l'on exclut les centres financiers extraterritoriaux, ils se sont élevés à 70 milliards de dollars en 2006, montant comparable à celui de 2005. Par contre, les sorties d'IED ont bondi de 125 % pour s'établir à 43 milliards de dollars (ou 49 milliards si les centres financiers extraterritoriaux sont pris en compte). Le Brésil et le Mexique sont restés les principaux pays destinataires de l'IED (accueillant chacun 19 milliards de dollars), suivis du Chili, des îles Vierges britanniques et de la Colombie. La stagnation des entrées d'IED dans la région (y compris les centres financiers extraterritoriaux) cache des disparités entre les différents pays: en Amérique du Sud, les flux d'IED ont fortement progressé dans la plupart des pays, mais ont sensiblement baissé en Colombie et au Venezuela. Les entrées d'IED dans la région présentent les deux caractéristiques suivantes: les investissements de création de capacités sont devenus plus importants que les fusions-acquisitions internationales et les bénéfiques réinvestis occupent une place de plus en plus grande (prédominante en Amérique du Sud).

La plus grande partie des entrées d'IED sont allées au secteur manufacturier et la part des services a légèrement augmenté. Dans ce dernier secteur, les STN ont poursuivi leur retrait des services d'utilité publique, essentiellement de l'électricité. Le secteur primaire a conservé son attrait en raison de la persistance de prix élevés pour les produits de base.

Les sorties d'IED ont été principalement destinées aux industries extractives, suivies du secteur manufacturier exploitant les ressources naturelles et des télécommunications. Les sorties d'IED du Brésil ont été les plus élevées de la région, atteignant le montant record de 28 milliards de dollars et dépassant pour la première fois les entrées. Cela s'expliquait essentiellement par l'acquisition, mentionnée plus haut, d'Inco (producteur canadien de nickel) par la société minière CVRD, opération la plus importante jamais réalisée par une entreprise originaire d'un pays en développement. Les compagnies d'autres pays, surtout d'Argentine, du Chili, du Mexique et du Venezuela, s'efforcent aussi de s'internationaliser par le biais de l'IED.

La tendance à une intervention plus grande de l'État s'est poursuivie en 2006, mais contrairement à l'année précédente, où étaient essentiellement

concernées les industries extractives, elle s'est étendue à d'autres secteurs tels que les télécommunications et l'électricité, en particulier en Bolivie et au Venezuela. Dans ce dernier pays, un accord a été négocié avec Verizon, AES et CMS (qui sont toutes des entreprises des États-Unis) aux termes duquel ces trois compagnies acceptaient de céder leurs actifs à l'État bolivien, et le Gouvernement compte prendre le contrôle de Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel), contrôlée par Telecom Italia. En revanche, le Gouvernement colombien poursuit un programme de promotion de l'IED et de réduction du poids du secteur public, notamment dans les industries extractives.

Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes, à l'exclusion des centres financiers extraterritoriaux, devraient augmenter modérément en 2007, et être davantage stimulées par les investissements de création de capacités que par les fusions-acquisitions internationales.

Les flux d'IED à destination de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants ont augmenté pour la sixième année consécutive...

Les entrées d'IED dans les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI ont augmenté de 68 %, atteignant 69 milliards de dollars – ce qui représente un bond spectaculaire par rapport aux deux années précédentes. Les cinq premiers pays d'accueil (Fédération de Russie, Roumanie, Kazakhstan, Ukraine et Bulgarie par ordre décroissant) ont représenté 82 % des entrées totales. Les IED destinés à la Fédération de Russie ont pratiquement doublé pour s'établir à 28,7 milliards de dollars tandis que les entrées en Roumanie et en Bulgarie ont progressé sensiblement, dans la perspective de l'adhésion de ces deux pays à l'UE le 1^{er} janvier 2007 et sous l'effet de plusieurs opérations de privatisation. Les sorties d'IED des pays de la région ont progressé pour la cinquième année consécutive pour s'élever à 18,7 milliards de dollars. Presque toutes les sorties d'IED étaient liées à l'internationalisation de STN russes, surtout de grandes sociétés exploitant des ressources naturelles qui s'efforcent de devenir des acteurs mondiaux et de banques se développant dans d'autres pays de la CEI.

Si le secteur des services a été particulièrement dynamique en raison de la multiplication des fusions-acquisitions dans l'activité bancaire, le secteur primaire a accueilli davantage d'investissements du fait de la demande croissante de ressources naturelles. Dans certains pays de la CEI où l'économie est tributaire des ressources naturelles, tels que la Fédération de Russie, l'État a continué d'accroître son contrôle des secteurs stratégiques.

Dans les pays d'Europe du Sud-Est, les politiques relatives à l'IED continuent de s'inscrire dans la droite ligne de leur adhésion effective ou espérée à l'UE, et d'être conformes à leur objectif d'accélérer la privatisation des entreprises publiques.

Les entrées d'IED dans la région devraient être particulièrement dynamiques dans les grands pays tels que la Fédération de Russie et l'Ukraine, ainsi que dans les deux nouveaux pays membres de l'UE (Bulgarie et Roumanie).

... tandis que l'IED a progressé dans la plupart des pays développés.

Les entrées d'IED dans les pays développés ont progressé pour atteindre 857 milliards de dollars – soit 45 % de plus que l'année précédente – sous l'effet d'une nouvelle augmentation des fusions-acquisitions. Contrairement à ce qui s'était passé lors du précédent boom de l'IED à la fin des années 90, la plupart des pays développés ont profité de cette tendance. Les flux d'IED à destination des États-Unis ont enregistré une nette reprise pour s'élever à 175 milliards de dollars en 2006, un montant record étant atteint dans le secteur chimique, tandis qu'une succession de fusions-acquisitions dans le secteur minier a entraîné un doublement des entrées d'IED au Canada, qui se sont établies à un montant record de 69 milliards de dollars. Les entrées d'IED dans les 25 pays membres de l'UE ont progressé de 9 % pour atteindre 531 milliards de dollars. La baisse des flux d'IED à destination de l'Irlande, de l'Espagne et du Royaume-Uni a été plus que compensée par une tendance inverse en Belgique, en Italie et au Luxembourg, alors que les entrées d'IED dans les 10 nouveaux pays membres de l'UE se sont élevées à 39 milliards de dollars – montant le plus élevé enregistré par ces pays jusqu'à présent. Du fait de certaines cessions importantes de filiales étrangères à des sociétés japonaises, les entrées d'IED au Japon ont été négatives pour la première fois depuis 1989 (-6,5 milliards de dollars). La part de l'investissement étranger provenant des pays en développement dans le montant total des fusions-acquisitions internationales réalisées dans les pays développés était de 9 % en 2006 contre 7 % en 2005, essentiellement en raison de plusieurs «mégatransactions».

Les sorties d'IED des pays développés ont aussi augmenté de 45 % pour atteindre 1 000 milliards de dollars. Les États-Unis et cinq pays membres de l'UE se sont classés parmi les 10 premiers investisseurs extérieurs au niveau mondial. La France est restée le deuxième investisseur extérieur pour la deuxième année consécutive (115 milliards de dollars), tandis que les

entreprises espagnoles ont poursuivi leur expansion à l'étranger à un rythme rapide pour atteindre 90 milliards de dollars, ce qui a représenté un montant record pour l'Espagne. Aux Pays-Bas, les sorties d'IED se sont élevées à 23 milliards de dollars, essentiellement du fait de l'acquisition d'Arcelor (Luxembourg) par Mittal Steel (société enregistrée aux Pays-Bas) – opération la plus importante de l'année.

Si la poursuite de la déréglementation financière a été la principale raison de la forte augmentation des fusions-acquisitions internationales dans les services financiers, les prix élevés des produits de base et les tentatives de regroupement ont stimulé ce type d'opérations dans le secteur minier. De nombreux pays développés ont adopté des politiques qui, directement ou indirectement, pourraient contribuer à accroître leur pouvoir d'attraction en matière d'IED, même si les tendances protectionnistes persistent ou reprennent de la vigueur dans certains pays développés.

Les perspectives de l'IED dans les pays développés restent bonnes. La vigueur de la croissance économique, même si elle est moindre qu'en 2006, le montant élevé des bénéfices des entreprises et la hausse des cours des actions devraient contribuer à stimuler les fusions-acquisitions internationales; celles-ci avaient déjà augmenté de 66 % pendant le premier semestre 2007 par rapport à la même période de 2006.

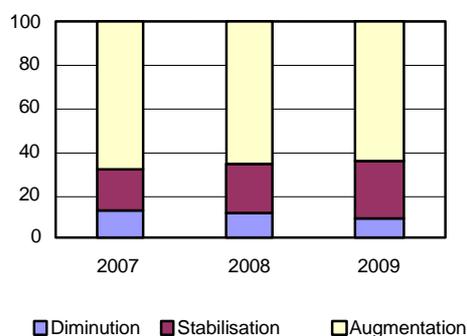
Globalement, les perspectives des flux mondiaux d'IED restent bonnes.

La hausse de l'IED devrait se poursuivre en 2007 et après – même si le rythme devrait se ralentir quelque peu. Elle devrait suivre l'évolution de l'économie mondiale, dont la croissance devrait être supérieure à la tendance de fond, même si elle risque de se ralentir quelque peu. Ces prévisions sont confirmées par l'augmentation du montant des fusions-acquisitions internationales à 581 milliards de dollars au premier semestre 2007 – soit 54 % de plus par rapport à la période correspondante de 2006 – et par les résultats de diverses enquêtes.

Dans l'enquête de la CNUCED sur les perspectives de l'investissement dans le monde, plus de 63 % des STN qui ont répondu se sont montrés optimistes, estimant que les flux d'IED progresseraient pendant la période 2007-2009 (fig. 2). Selon cette enquête, les pays destinataires de l'IED qui sont dotés du plus grand pouvoir d'attraction sont la Chine et l'Inde tandis que l'Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est est considérée comme la région la plus attrayante. Ces observations sont renforcées par les travaux de plusieurs organisations internationales et établissements de recherche, ainsi que par une

enquête conjointe CNUCED/WAIPA, dans laquelle 76 % des directeurs généraux des filiales étrangères qui ont répondu comptaient continuer à accroître leurs investissements à l'étranger au cours des trois prochaines années.

Figure 2. Perspectives des flux mondiaux d'IED en 2007-2009: réponses à l'enquête de la CNUCED
(Pourcentage des réponses)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, figure I.2.1.

Toutefois, malgré des perspectives généralement bonnes, l'économie mondiale doit faire face à plusieurs obstacles et risques qui peuvent avoir des incidences sur les flux d'IED en 2007 et 2008. Il s'agit notamment des déséquilibres mondiaux de la balance des paiements et des variations de taux de change qui en résultent, de l'instabilité des prix du pétrole et du durcissement possible des conditions financières. Les entreprises qui ont répondu au questionnaire de la CNUCED se sont aussi inquiétées dans une certaine mesure de la montée éventuelle du protectionnisme et de menaces mondiales telles que le terrorisme et la guerre. Elles estimaient néanmoins que les probabilités que l'IED soit affecté par ces risques à court terme étaient relativement faibles. Il n'en demeure pas moins nécessaire d'être prudents lorsque l'on évalue les perspectives de l'IED.

SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES, INDUSTRIES EXTRACTIVES ET DÉVELOPPEMENT

Les cours élevés des métaux, du pétrole et du gaz naturel ont provoqué un développement de l'activité des sociétés transnationales du secteur extractif.

L'histoire de la présence des STN dans le secteur extractif est contrastée. Au début du XX^e siècle, ce secteur représentait la part d'IED la plus importante, en raison du développement international des entreprises des puissances coloniales. Après la Seconde Guerre mondiale, au fur et à mesure que d'anciennes colonies gagnaient leur indépendance et avec la création de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), la domination des STN dans le secteur extractif a commencé à fléchir, de même que le secteur extractif dans le total des IED au niveau mondial. À compter du milieu des années 70, en particulier, la part du secteur du pétrole, du gaz et les minerais métalliques dans les IED a commencé à diminuer régulièrement en raison d'une croissance beaucoup plus rapide d'autres secteurs. Toutefois, du fait de la hausse des cours, elle a récemment augmenté à nouveau, même si elle reste très inférieure à celle du secteur des services et du secteur manufacturier. Cela semble donc être une bonne occasion de réexaminer le rôle des STN du secteur extractif et leur impact sur le développement.

Les marchés mondiaux de produits minéraux sont caractérisés par une distribution géographique inégale des réserves, de la production et de la consommation. Certains pays en développement et en transition figurent parmi les principaux producteurs et exportateurs nets de divers minerais, alors que les pays développés et des économies émergentes en forte croissance sont les principaux consommateurs et importateurs. Ces déséquilibres suscitent parfois des préoccupations dans les pays importateurs au sujet de la sécurité de leurs approvisionnements, et dans les pays exportateurs au sujet de leur accès au marché. Les minéraux sont indispensables au développement économique: aucune économie moderne ne peut fonctionner si elle n'a pas un accès assuré et pour un coût abordable à des quantités suffisantes de ces matières premières. Dans ce contexte, les STN peuvent donc être importantes aussi bien pour les pays d'accueil que pour leur pays d'origine. Dans le cas de pays qui ne disposent pas des capacités nécessaires pour transformer leurs ressources naturelles en biens

commerciaux, elles peuvent apporter les capitaux, les connaissances et l'accès au marché nécessaires alors que, dans le cas de leur pays d'origine, elles peuvent constituer le moyen de garantir les approvisionnements extérieurs. De fait, certaines des principales STN se trouvent dans le secteur extractif, et plusieurs nouvelles STN, en particulier de pays en développement et en transition, ont vu le jour au cours des dix dernières années. Le développement international des STN du Sud apparaît dans les données concernant les IED: entre 2000 et 2005, la part globale des IED des pays développés dans le secteur extractif est revenue de 99 % à 95 %.

Aussi bien les politiques publiques que les décisions d'investissement des STN sont influencées par la volatilité des marchés. L'explosion actuelle des cours tient pour partie à une très forte augmentation de la demande de pétrole, de gaz et de divers métaux, notamment de certaines économies en développement en forte croissance, en particulier la Chine. Si, en juin 2007, les cours de produits de base tels que l'aluminium, le cuivre, l'or et le pétrole étaient proches de leur plus haut niveau en valeur nominale, il est difficile d'en prévoir l'évolution. Toutefois, les experts conviennent que les coûts d'exploitation des nouveaux gisements augmenteront probablement, ce qui pourrait contribuer à maintenir les cours à des niveaux relativement élevés ces prochaines années. Ces cours élevés ont suscité une très forte augmentation des investissements dans l'exploration et l'extraction. Par exemple, les investissements du secteur privé dans l'exploration de métaux non ferreux sont passés de 2 milliards de dollars en 2002 à 7 milliards de dollars, selon les estimations, en 2006, et les forages d'exploration de pétrole et de gaz ont doublé au cours de la même période, portant le taux d'utilisation des installations à environ 92 %.

L'importance relative des filiales étrangères dans la production minière varie d'une économie à l'autre et d'un minéral à l'autre...

Ce sont toujours les pays développés qui attirent l'essentiel des IED du secteur extractif, ce qui s'explique pour partie par l'importance des fusions et acquisitions transfrontières. Toutefois, leur part est revenue d'environ 90 % en 1990 à 70 % en 2005, alors que celle des pays en développement et en transition a augmenté au cours des vingt dernières années: d'après les estimations, elle aurait plus que doublé entre 1990 et 2000, et progressé à nouveau de moitié entre 2000 et 2005. À la suite de la découverte de nouveaux gisements et dépôts, un certain nombre de PMA, comme la Guinée équatoriale, le Mali et le Tchad, attirent également désormais des IED dans les industries extractives. Au cours de cette période, la Fédération de Russie

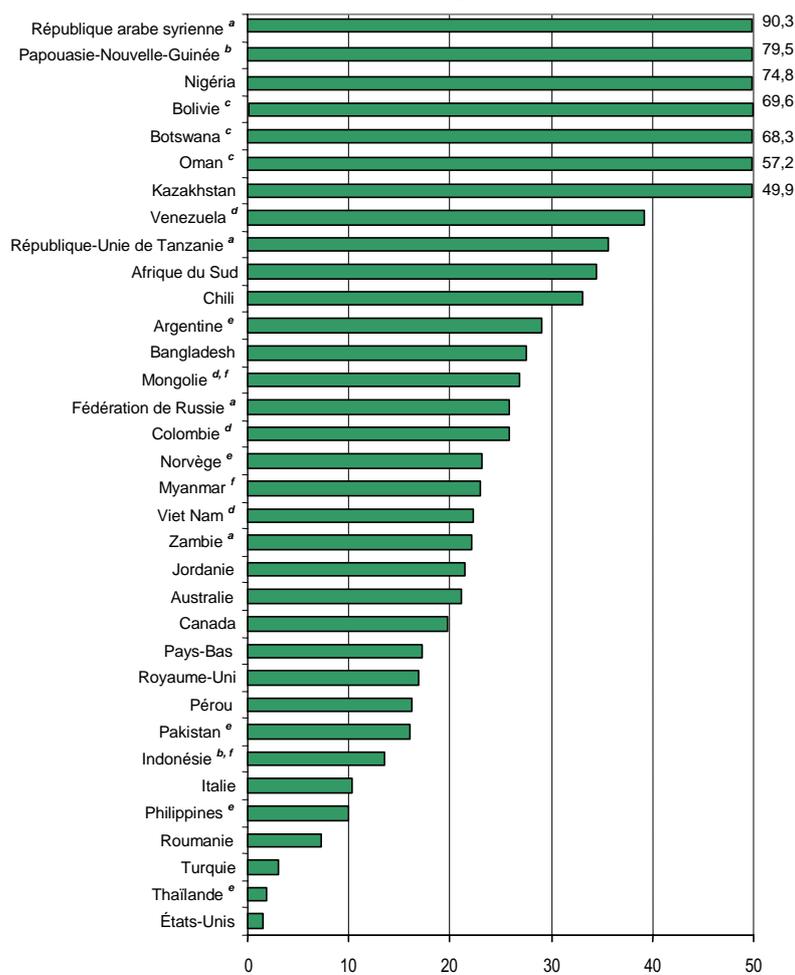
et d'autres pays membres de la CEI sont également devenus d'importantes destinations des IED dans le secteur extractif.

La part du secteur extractif dans les IED varie en fonction du pays de destination. Dans certains pays le secteur extractif représente une part significative du stock d'IED, et ce quel que soit le groupe de pays: c'est le cas de l'Australie, du Canada et de la Norvège pour ce qui est des pays développés, de l'Afrique du Sud, du Botswana et du Nigéria en Afrique, de la Bolivie, du Chili, de l'Équateur et du Venezuela en Amérique latine et dans les Caraïbes, et du Kazakhstan en Europe du Sud-Est et dans les pays de la CEI (fig. 3). Dans plusieurs pays à faible revenu mais possédant d'importantes ressources minières, le secteur extractif reçoit l'essentiel des IED. En raison de la petite taille des marchés intérieurs comme du faible développement des capacités de production, dans nombre de ces pays il n'existe guère d'autres secteurs susceptibles d'attirer un volume significatif d'IED.

L'importance relative des sociétés étrangères en matière de production de minerais métalliques et de diamants varie considérablement d'un pays à l'autre. Les filiales étrangères assurent la presque totalité de la production (non artisanale) de PMA tels que la Guinée, le Mali, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie comme en Argentine, au Botswana, au Gabon, au Ghana, en Mongolie, en Namibie et en Papouasie-Nouvelle-Guinée (fig. 4). Dans ces pays, les STN exploitent généralement des concessions accordées sous forme de licences de prospection et d'exploitation. Dans 10 autres grands pays producteurs de métaux, les sociétés étrangères assurent, selon les estimations, de 50 % à 86 % de la production. En revanche, en Fédération de Russie, en Pologne et en République islamique d'Iran, leur part est négligeable.

Dans le secteur *du pétrole et du gaz*, les sociétés étrangères contrôlent généralement une part moins importante de la production: en 2005, elles ont assuré, selon les estimations, 22 % de la production mondiale, leur part étant en moyenne plus importante dans les pays développés (36 %) que dans les pays en développement (19 %) et en transition (11 %). Il existe toutefois de très grandes différences d'un pays en développement à l'autre. En Asie occidentale, la production des filiales étrangères n'a représenté en moyenne que 3 % de la production alors qu'en Afrique subsaharienne leur part était de 57 %. Les sociétés étrangères ont assuré plus de la moitié de la production en Angola, en Argentine, en Guinée équatoriale, en Indonésie, au Royaume-Uni et au Soudan mais, par exemple, étaient absentes en Arabie saoudite, au Koweït et au Mexique (fig. 5).

Figure 3. Part des industries extractives dans les IED dans certains pays, 2005
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, fig. IV.3.

^a 2001.

^b 1997.

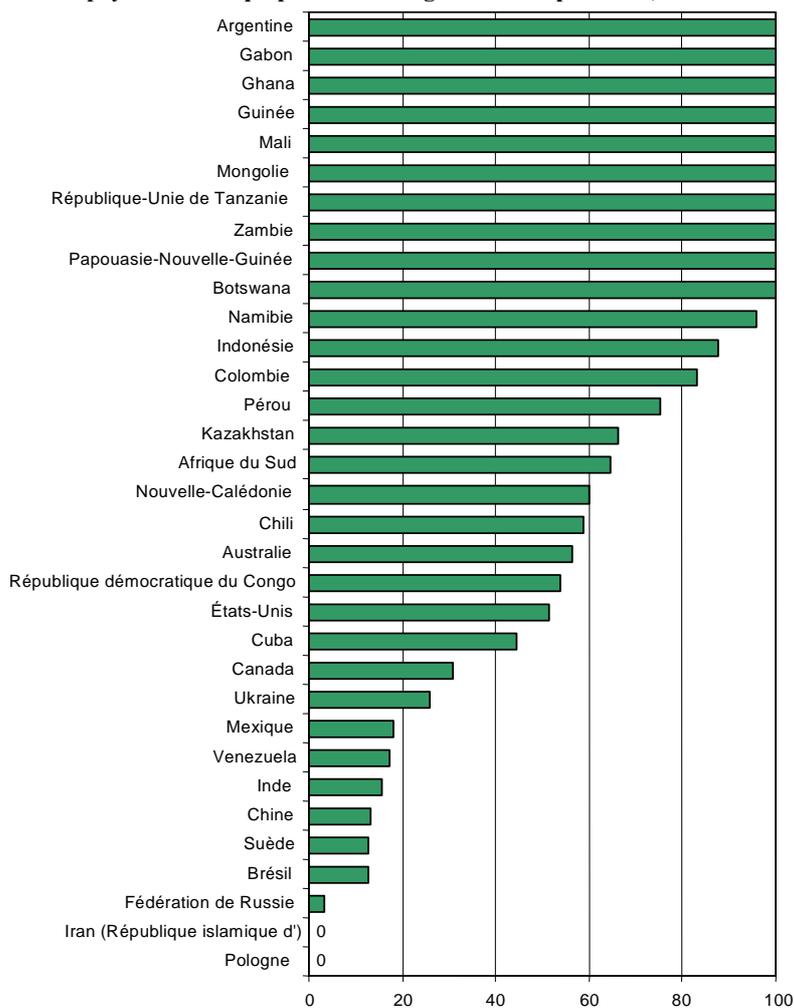
^c 2003.

^d 2002.

^e 2004.

^f Approuvé.

Figure 4. Part des filiales étrangères^a dans la production^b de métaux de certains pays d'accueil qui possèdent des gisements importants^c, 2006



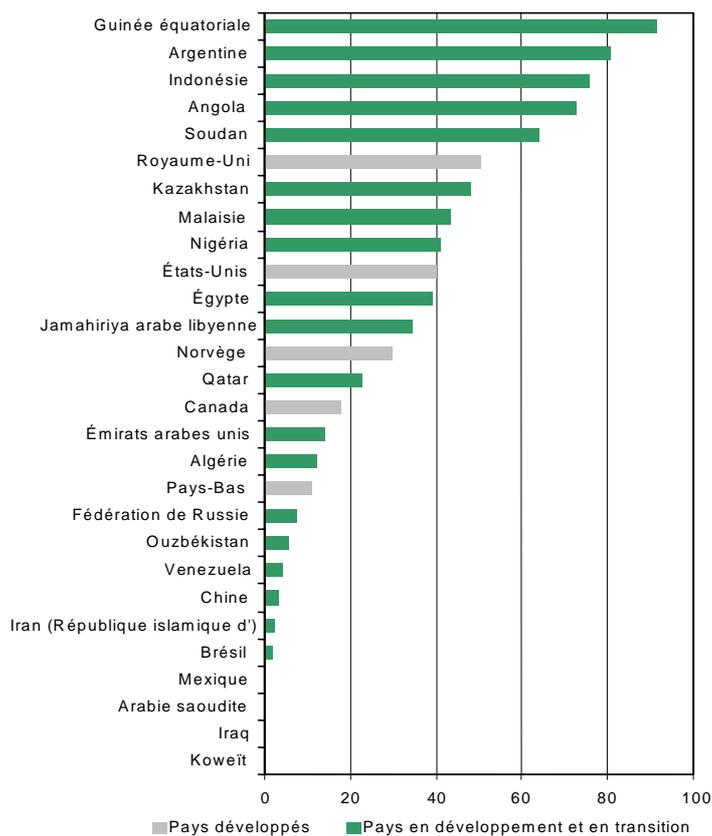
Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, fig. IV.4.

^a Toute société dont au moins 10 % du capital est détenu à l'étranger.

^b En valeur.

^c Y compris les diamants, et à l'exclusion de l'exploitation artisanale.

Figure 5. Part des sociétés étrangères dans la production de pétrole et de gaz de certains grands pays producteurs, 2005
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, fig. IV.5.

^a En million de barils d'équivalent pétrole.

Note: Extraction réalisée par des sociétés à capital majoritairement étranger dans le cadre d'accords de partage de production, de concessions, de coentreprises ou d'autres types d'accords contractuels à l'exclusion des contrats exclusivement de service. Pour chaque bloc ou champ de production dans le monde, la production annuelle a été répartie entre les entreprises concernées en fonction du pourcentage net de leur part de la production.

... ce qui reflète la diversité et le caractère évolutif du secteur, dominé par des sociétés privées dans le cas des métaux et par des entreprises publiques dans celui du pétrole et du gaz.

L'importance relative des STN dans les secteurs de la production de minerais métalliques et de pétrole et de gaz varie considérablement. En ce qui concerne les minerais métalliques, 15 des 25 premières sociétés mondiales en 2005, classées en fonction de leur part dans la valeur de la production mondiale, avaient leur siège dans des pays développés (voir tableau 7, où figurent les 10 premières STN), alors que 8 avaient leur siège dans des pays en développement et 2 en Fédération de Russie. Les trois sociétés les plus importantes étaient BHP Billiton (Australie), Rio Tinto (Royaume-Uni) et CVRD (Brésil). Trois sociétés publiques figurent également sur cette liste: Codelco (Chili), Alrosa (Fédération de Russie) et KGHM Polska Miedz (Pologne). On estime qu'après son rachat d'Inco (Canada), CVRD est devenue en 2006 le premier producteur mondial de minerais métalliques, et la première société basée en Amérique latine à occuper la première place. Le niveau d'internationalisation de ces entreprises est très variable: en 2005, c'était Rio Tinto qui était présente dans le plus grand nombre de pays (10), suivie par Anglo American, AngloGold Ashanti et Glencore International. Toutefois, d'importants producteurs comme Codelco, CVRD et Debswana (Botswana) n'exerçaient aucune activité à l'étranger.

Dans le secteur *du pétrole et du gaz*, les sociétés privées occupent les premières places, en termes d'actifs étrangers. Par exemple, 10 d'entre elles figuraient sur la liste des 100 premières STN (sur la base des actifs étrangers) établie par la CNUCED en 2005. En termes de production cependant les STN des pays développés ne figurent plus dans le classement de tête: en 2005, les trois principales sociétés étaient des entreprises publiques basées dans des pays en développement ou en transition à savoir Saudi Aramco (Arabie saoudite), Gazprom (Fédération de Russie) et la National Iranian Oil Company. En 2005, la production annuelle de Saudi Aramco était plus du double de celle de la première société pétrolière et gazière privée, à savoir ExxonMobil (États-Unis). Plus de la moitié des 50 premiers producteurs avaient leur capital contrôlé en majorité par l'État, 23 avaient leur siège dans des pays en développement, 12 en Europe du Sud-Est et dans les pays de la CEI et 15 dans des pays développés.

Tableau 7. Les 10 premières sociétés de production de minerais métalliques et de pétrole et de gaz, en pourcentage de la production mondiale, en 2005

Rang	Nom de la société	Nationalité	Part du capital détenu par l'État (%)	Part de la production mondiale (%)	Internationalisation (nombre de pays)
Minerais métalliques					
1	BHP Billiton	Australie	-	4,8	7
2	Rio Tinto	Royaume-Uni	-	4,6	10
3	CVRD	Brésil	12	4,4	-
4	Anglo American	Royaume-Uni	-	4,3	9
5	Codelco	Chili	100	3,2	-
6	Norilsk Nickel	Fédération de Russie	-	2,2	1
7	Phelps Dodge	États-Unis	-	2,0	2
8	Grupo México	Mexique	-	1,6	2
9	Newmont Mining	États-Unis	-	1,3	7
10	Freeport McMoran	États-Unis	-	1,3	1
	Total			29,7	
Pétrole et gaz					
1	Saudi Aramco	Arabie saoudite	100	8,8	-
2	Gazprom	Fédération de Russie	51	7,7	2
3	NIOC	Iran (Rép. islamique d')	100	3,9	-
4	ExxonMobil	États-Unis	-	3,7	23
5	Pemex	Mexique	100	3,5	-
6	BP	Royaume-Uni	-	3,3	19
7	Royal Dutch Shell	Royaume-Uni/Pays-Bas	-	3,2	25
8	CNPC	Chine	100	2,4	14
9	Total	France	-	2,1	27
10	Sonatrach	Algérie	100	1,9	1
	Total			40,5	

Source: CNUCED, sur la base des données du Raw Materials Group et de l'IHS.

Bien que les sociétés publiques basées dans les pays en développement et en transition contrôlent l'essentiel de la production mondiale de pétrole et de gaz, leur degré d'internationalisation reste modeste par rapport à celui des principales sociétés privées: en 2005, aucune des trois principales sociétés publiques n'avaient d'activités de production importantes à l'étranger, alors que l'international représentait 70 % de la production des trois premières sociétés privées. Toutefois, certaines sociétés de pays en développement et en transition deviennent rapidement des acteurs mondiaux: en 2005, la production combinée à l'étranger de CNOOC, CNPC, Sinopec (toutes trois chinoises), Lukoil (Fédération de Russie), ONGC (Inde), Petrobras (Brésil) et Petronas (Malaisie) a dépassé 528 millions de barils d'équivalent pétrole, contre à peine 22 millions dix ans plus tôt. CNPC, Sinopec et CNOOC (Chine) ainsi que l'Indian Oil Corporation et ONGC Videsh (Inde) ont réalisé d'importants investissements dans la production de pétrole et de gaz dans le monde au cours des deux dernières années alors que CNPC et Petronas sont présentes dans la production de pétrole et de gaz dans plus de 10 pays. Un petit nombre de STN publiques ont investi dans des pays qui, pour diverses raisons, y compris les sanctions, n'intéressent que peu les STN de pays développés.

En ce qui concerne les minerais métalliques, à la suite d'une série d'opérations de fusion-acquisition transfrontières, les 10 principales sociétés contrôlent une part de plus en plus importante de la production mondiale qui représentait, selon les estimations, 33 % de la valeur totale des minerais non énergétiques produits dans le monde en 2006 contre 26 % en 1995. La concentration est encore plus marquée en ce qui concerne la production de certains métaux. Dans le cas du cuivre, par exemple, les 10 premières sociétés ont assuré 58 % de la production mondiale en 2005. En revanche, dans le secteur du pétrole et du gaz, le niveau de concentration est resté à peu près stable au cours des dix dernières années, les 10 principales sociétés assurant environ 41 % de la production mondiale.

L'expansion internationale des STN a plusieurs causes.

Les moteurs et les déterminants des investissements des STN du secteur extractif varient selon le type d'activité, le secteur et la société concernée. La recherche de ressources naturelles domine les IED et d'autres formes d'intervention en amont (prospection et extraction). Une STN peut chercher des ressources pour répondre à ses propres besoins en aval (raffinage ou production), vendre directement le minéral dans le pays d'accueil sur son marché intérieur ou sur les marchés internationaux, ou répondre aux besoins stratégiques de son pays d'origine (tel que formulé par le gouvernement)

en matière d'énergie ou d'autres minéraux. Ce dernier facteur explique pour une très large part l'expansion internationale récente de STN publiques d'Asie, par exemple.

La *recherche de marchés* est principalement un facteur pour les activités en aval. Par exemple, les STN russes ont investi à l'étranger afin d'exercer un plus large contrôle sur la distribution, et les sociétés pétrolières publiques saoudienne et koweïtienne se sont associées avec la société chinoise Sinopec dans le cadre de deux projets distincts dans le secteur du raffinage et de la pétrochimie en Chine. La *recherche de gains d'efficacité* est principalement un facteur au niveau de la transformation ou au premier stade de la fabrication des métaux, où les STN cherchent à tirer parti des différences de coût de production qui existent d'un pays à l'autre. Les *investissements dans les actifs stratégiques* sont principalement liés au développement des opérations de fusion-acquisition transfrontières dans différents secteurs et activités, qu'il s'agisse d'acquérir des actifs stratégiques (savoir-faire et technologies) d'une autre société d'une manière générale ou d'une société spécialisée dans la fourniture de technologies, ou de progresser dans le classement mondial en acquérant les ressources, les capacités et les marchés des entreprises cibles.

Aussi bien les STN traditionnelles que les nouvelles STN bénéficient, par rapport aux sociétés des pays d'accueil, de la possibilité d'avoir accès à des ressources financières. L'expérience internationale en matière de projet peut leur permettre d'emprunter plus facilement ou de faire plus facilement appel au marché. La puissance financière peut également résulter des mécanismes institutionnels du pays d'origine. Dans certaines économies émergentes, les STN publiques bénéficient du soutien financier du gouvernement, ce qui peut leur permettre de prendre davantage de risques lorsqu'elles investissent à l'étranger, et de payer plus cher l'accès aux ressources minières.

À quelques exceptions importantes près, les technologies propres à l'entreprise ne représentent, pour la plupart des sociétés, qu'un avantage d'une importance relativement limitée en matière d'internationalisation. Pour l'essentiel, les technologies utilisées dans les activités minières comme dans le secteur du pétrole et du gaz sont aujourd'hui bien connues et peuvent être obtenues sur le marché. Parmi les exceptions importantes figurent les projets de haute technologie, tels que les forages en eaux profondes, la production de gaz naturel liquéfié et l'exploitation de sources d'énergie non conventionnelles. Toutefois, l'expertise en matière de gestion de projets à long terme et des risques associés est un facteur essentiel du succès du développement international. L'accès aux marchés ainsi qu'aux moyens de

transport et les canaux de distribution sont également potentiellement des avantages, du moins dans le cas du pétrole et du gaz.

La présence des sociétés transnationales dans les entreprises extractives peut avoir un impact significatif sur les pays d'accueil...

La présence de ressources minières est un facteur de développement et peut contribuer à la réduction de la pauvreté. D'ailleurs, certains pays développés actuels ainsi qu'un certain nombre de pays en développement en ont tiré parti avec succès pour accélérer leur développement. Dans d'autres cas, cependant, l'impact des activités extractives a été et reste décevant.

Pour de nombreux pays exportateurs de produits miniers, la forte hausse actuelle des cours s'est traduite par une amélioration des termes de l'échange. C'est notamment vrai pour de nombreux pays à faible revenu, dont les recettes provenant de l'exploitation et des exportations de minéraux représentent une large part du revenu national. Néanmoins l'existence de ressources naturelles ne se traduit pas automatiquement par une accélération du développement, que les STN participent ou non à leur exploitation. La performance de pays qui possèdent d'importantes ressources naturelles dépend de nombreux déterminants en rapport avec l'offre et la demande au niveau mondial et les politiques mises en œuvre plutôt qu'avec la participation des STN en tant que telle. Ces dernières peuvent néanmoins avoir une influence: leurs investissements peuvent s'ajouter aux investissements intérieurs, et leurs apports en capital et en technologie, de même que leur compétence en matière de gestion, peuvent permettre une forte augmentation de la production. Ces divers facteurs sont plus particulièrement nécessaires dans les pays à faible revenu, dont les capacités sont limitées. Toutefois, la dépendance à l'égard des STN peut susciter des préoccupations relatives au pouvoir de négociation, à la propriété et au contrôle des ressources non renouvelables, au partage des revenus, aux pratiques en matière de prix de transfert et aux divers coûts environnementaux et sociaux.

La présence de STN peut avoir des impacts économiques, environnementaux, sociaux et politiques aussi bien positifs que négatifs dans le pays d'accueil. Si l'on veut que les revenus des industries extractives contribuent à accélérer le développement, il est indispensable de déployer des efforts considérables afin de traiter ces questions.

... y compris sur le plan économique...

Le pays hôte a un triple défi économique à relever: comment faire pour que le secteur extractif ajoute de la valeur, comment capturer cette valeur localement et comment utiliser au mieux les recettes obtenues.

Pour ce qui est d'ajouter de la valeur, l'impact de la présence des STN varie d'un pays à l'autre. Les pays en développement qui disposent de ressources financières suffisantes, d'un savoir-faire en ingénierie et de sociétés pétrolières publiques compétentes sur le plan technique ont réussi à se doter des capacités leur permettant d'exploiter leurs ressources naturelles. L'Asie occidentale en est un bon exemple; la majorité de l'extraction de pétrole et de gaz s'y fait au moyen de technologies connues et avec une participation limitée des entreprises étrangères. Dans de nombreux autres pays qui n'ont ni les moyens financiers ni les capacités nécessaires pour gérer des projets à forte intensité de capital, à haut risque et parfois technologiquement complexes, la participation des STN a permis d'accroître la production et les exportations.

Si les STN ne sont pas le seul moyen d'avoir accès à des financements, les autres sources ne sont pas pour autant toujours accessibles aux entreprises de tous les pays. Le financement apporté par les STN présente l'intérêt de ne pas se traduire par un endettement extérieur pour le pays d'accueil, et s'accompagne en outre d'un ensemble d'autres actifs, tels que le savoir-faire en matière de technologie et de gestion. Pour certains projets d'extraction, ce savoir-faire peut même être une des raisons pour lesquelles un pays fait appel à une société transnationale. Toutefois, la présence de ces dernières a un prix: elles gardent pour elles une part significative des recettes et rapatrient une certaine partie de leurs bénéfices, ce qui diminue d'autant la création de valeurs pour le pays.

La présence de STN a également une incidence sur le deuxième défi d'ordre économique, à savoir capturer la valeur créée localement sous forme d'emplois et de salaires, d'achats et de recettes publiques – taxes, redevances ou dividendes. Les grandes opérations d'extraction minière ne s'accompagnent généralement que d'un nombre limité de création d'emplois, et n'ont donc de ce point de vue qu'un faible impact, du moins au niveau macroéconomique. Cela est particulièrement vrai des projets dans lesquels interviennent les STN, étant donné que celles-ci ont tendance à utiliser des technologies et des procédés à plus forte intensité de capital que les entreprises locales. Les possibilités de liens en retour sont généralement peu importantes dans le secteur extractif. De plus, les filiales étrangères auront

plutôt tendance à faire appel à des fournisseurs étrangers. Dans les pays à faible revenu, l'absence de fournisseurs et de main-d'œuvre qualifiés peut également limiter le recours à la production locale ainsi que les possibilités de transformation en aval. En conséquence, la contribution directe potentiellement la plus importante est l'augmentation du revenu du pays hôte, pour l'essentiel sous forme de recettes publiques.

Le niveau des recettes et du revenu net tirés par le pays de la présence de STN dans le secteur extractif dépend de la valeur totale créée par la participation de ces STN et de la répartition de cette valeur entre, d'une part, la STN et, d'autre part, les facteurs de production et le gouvernement du pays d'accueil. En règle générale, plus les entreprises locales disposeront de capacités et seront compétitives, plus le pays aura un choix important concernant le financement et l'exécution de projets. Dans les pays dont les capacités sont limitées, faire appel aux STN peut être la seule option viable pour transformer des ressources dormantes en produits commerciaux.

Le partage des recettes d'un projet dépend en partie du pouvoir de négociation du gouvernement hôte face aux sociétés transnationales, et donc des conditions qu'il peut imposer. Il dépend également de la façon dont la société conduit ses opérations, y compris ses méthodes comptables, son comportement financier, le recours éventuel aux prix de transfert et le rapatriement d'une certaine partie des bénéfices. Diverses études donnent à penser que la part du gouvernement est comprise entre 25 et 90 % des recettes sur la durée de vie d'un projet dans le secteur du pétrole et du gaz, et entre 25 et 60 % dans le secteur des minerais métalliques. Toutefois, on ne dispose que de peu d'informations empiriques sur les impôts payés par les STN dans tel ou tel pays, et il est donc important de parvenir à une plus grande transparence.

La présence de STN peut également avoir divers effets économiques indirects potentiels. Tout d'abord, elle est un moyen important de transfert de savoir et de technologie vers les pays en développement. Toutefois, l'absence de ressources humaines formées et qualifiées et, plus généralement, une faible capacité d'absorption, peuvent en limiter l'intérêt pour des pays à faible revenu. Un autre effet économique potentiel indirect tient aux investissements dans les infrastructures. L'activité des STN dans le secteur extractif est fréquemment associée au développement des services publics (tels que l'eau et l'électricité) ainsi qu'à la construction des infrastructures de transport (routes, voies de chemin de fer et ports) nécessaires à l'extraction, au transport et à l'exportation des minerais et des combustibles, et les effets

bénéfiques de ces nouvelles infrastructures seront probablement plus grands dans des régions peuplées que dans des régions isolées.

Le troisième défi économique n'est pas directement lié aux STN. En fin de compte, l'impact global sur le développement des recettes tirées de l'activité extractive est fonction de la façon dont les autorités gèrent, distribuent et utilisent ces recettes et de la mesure dans laquelle elles contribuent aux objectifs de développement et permettent de répondre aux besoins des générations actuelles et futures. En permettant une production, ou en contribuant au développement de cette production, les STN peuvent exercer une influence sur l'activité économique globale au travers de la stabilité macroéconomique, de la croissance et de la répartition des revenus. Si, pour l'essentiel, ces impacts sont liés aux activités extractives en général, les recettes générées peuvent contribuer à surmonter les obstacles initiaux à la croissance (comme par exemple un faible taux d'épargne et d'investissement) et lui donner une forte impulsion. Toutefois, un fort développement du secteur extractif, avec ou sans la présence de STN, peut également avoir un effet de distorsion, généralement appelé «syndrome hollandais», en particulier si le brusque accroissement des recettes n'est pas géré avec soin et conformément aux stratégies de développement à long terme. Ainsi, même si la participation des STN contribue à la croissance économique, ses retombées doivent être utilisées avec sagesse et distribuées équitablement pour qu'elles se traduisent par une accélération sensible du développement.

... ainsi que des impacts environnementaux, sociaux et politiques considérables.

Les opérations d'extraction, quel que soit celui qui les réalise, s'accompagnent de coûts environnementaux, et les STN peuvent jouer un rôle aussi bien négatif que positif à cet égard. D'une part, elles peuvent contribuer à la dégradation de l'environnement si l'extraction tient uniquement à leur présence, mais d'autre part elles peuvent atténuer les conséquences sur l'environnement en utilisant des technologies de production plus modernes et en appliquant et en diffusant des normes de gestion de l'environnement plus rigoureuses que celles utilisées par les entreprises locales – y compris les entreprises d'extraction artisanale et à petite échelle – lorsque celles-ci existent. Toutefois, l'impact net de leur activité sur l'environnement est déterminé de façon non négligeable par la réglementation locale et la capacité du gouvernement du pays hôte à l'appliquer. Ces dernières années, les STN du secteur de l'extraction minière comme du secteur du pétrole et du gaz ont pris de plus en plus conscience de la question environnementale. S'il y a encore des accidents et si de mauvaises

pratiques persistent, la situation en la matière s'est d'une manière générale améliorée au cours des dix dernières années environ, bien qu'à un rythme variable selon les entreprises. Par exemple, les STN basées dans des pays où la législation environnementale ne fait que commencer à se développer seront relativement moins à même de gérer les conséquences environnementales de leurs projets à l'étranger que celles basées dans des pays où la législation est plus développée et les normes plus rigoureuses.

Encore plus que dans d'autres secteurs industriels, les investissements dans le secteur extractif peuvent avoir des conséquences sociales et politiques considérables, qui dépendent dans une large mesure de la situation du pays d'accueil. Les impacts sociaux et politiques négatifs ont été observés principalement dans les pays pauvres disposant d'importantes ressources minières mais dont les institutions sont faibles. Les problèmes sont fréquemment associés à un minéral, au faible développement des cadres de gouvernance et à la faiblesse des capacités institutionnelles pour ce qui est de formuler et d'appliquer les lois et règlements.

Sur le plan social, la santé et la sécurité ont toujours posé problème, notamment dans le secteur de l'extraction artisanale des pays en développement. Toutefois, des problèmes existent également dans le cas de certains projets exploités par de grandes STN. Les rapports entre les STN et les communautés locales, l'afflux de migrants à la recherche d'un emploi et des questions connexes peuvent également être préoccupants. Des problèmes politiques peuvent naître de différends au sujet de la répartition des recettes, de la corruption, voire en cas de conflit armé ou de guerre entre différents groupes cherchant à s'approprier les recettes. La présence de STN peut se traduire par l'adoption de normes plus strictes face à divers problèmes sociaux, mais elle peut également aggraver les problèmes existants. Du simple fait de leur présence, les STN peuvent – directement, indirectement ou involontairement – appuyer ou renforcer l'ordre existant. Lorsque l'État n'exerce qu'un pouvoir limité ou au contraire un pouvoir autoritaire, les STN doivent peser avec soin le pour et le contre avant de s'engager dans l'exploitation de gisements miniers ou de pétrole et de gaz dans ces pays.

Les systèmes de gouvernance contribuent de façon importante à la maximisation de l'impact de l'extraction des ressources sur le développement...

Sans des politiques et des institutions publiques de qualité, les retombées positives de l'extraction des ressources naturelles n'auront pas d'impact durable sur le développement, qu'il y ait ou non participation de STN.

La gestion d'une économie fondée sur les minéraux est une affaire complexe, et implique un système de gouvernance bien développé ainsi que des objectifs en matière de développement national définis avec soin. Toutefois, dans certains pays en développement qui possèdent d'importantes ressources minières, les politiques publiques ont parfois des objectifs à court terme plutôt que des objectifs de développement à long terme. En outre, la répartition et l'utilisation de la part des recettes qui revient au pays d'accueil sont parfois déterminées sans tenir véritablement compte des objectifs de développement. Dans certains cas, la facilité d'accès à ces recettes peut conduire le gouvernement à en être moins comptable à l'égard de la population, et l'inciter à préserver et à développer les intérêts de la petite élite au pouvoir.

Ces facteurs montrent bien l'importance de la mise en place d'un système juridique fondé sur l'état de droit, ainsi que d'un environnement institutionnel qui incite les entreprises à investir dans les activités productives. La qualité de l'infrastructure physique, de l'enseignement et de la santé influence également les décisions d'investissement. En outre, des politiques ayant clairement comme objectif l'utilisation des recettes provenant du secteur extractif pour la réalisation d'objectifs de développement sont indispensables à la cohésion sociale. De fait, une forte croissance des recettes peut provoquer des perturbations sociales et une instabilité politique si elle n'est pas canalisée et gérée avec soin. Outre un cadre général approprié, il est nécessaire d'avoir en place des institutions et des politiques sectorielles, notamment un cadre juridique et administratif pour l'exploration et l'exploitation minières, la santé et la sécurité ainsi que la protection de l'environnement et des droits des communautés locales.

Toutes les parties prenantes concernées – gouvernement, société civile, communautés touchées, organisations autochtones, syndicats, industries et organisations internationales – doivent pouvoir participer au processus de prise de décisions afin d'éviter que celui-ci ne débouche sur un résultat déséquilibré. L'attribution d'une part acceptable des recettes aux administrations provinciales et locales peut être un moyen d'atténuer les conflits sociaux dans les régions les plus directement touchées par les activités d'extraction. Toutefois, cela suppose que ces différents niveaux administratifs disposent de systèmes de gouvernance et de moyens appropriés.

... comme c'est également le cas des réglementations et des modalités contractuelles applicables à l'installation et au fonctionnement des STN.

Les conditions de participation de sociétés étrangères aux activités extractives ont évolué avec le temps et varient toujours considérablement d'un pays à l'autre, depuis l'interdiction totale des investissements étrangers (comme dans le cas de l'extraction pétrolière au Mexique et en Arabie saoudite) au recours presque exclusif aux STN (comme dans le cas de l'extraction minière au Ghana et au Mali, ou de l'extraction de pétrole et de gaz en Argentine et au Pérou). L'activité des STN est régie par divers lois, règlements et types de contrats. En outre, de nombreux pays ont conclu des accords internationaux d'investissement applicables aux activités extractives des STN et à l'impact de ces activités.

Dans le secteur du pétrole et du gaz, il existe divers arrangements contractuels tels que les concessions, les coentreprises, les accords de partage de production et les contrats de service (tableau 8). Globalement, en juin 2007, les accords de partage de production étaient les plus nombreux et représentaient plus de 50 % de l'ensemble des contrats de participation des STN dans les principaux pays en développement producteurs. Ils étaient la principale forme de contrats dans des pays tels que la Chine, la Guinée équatoriale, l'Indonésie, l'Iraq, la Jamahiriya arabe libyenne, le Qatar, le Soudan et le Viet Nam. Viennent ensuite les concessions et les coentreprises, qui constituent la forme prédominante en Algérie, en Angola, au Brésil, en Fédération de Russie, au Kazakhstan et au Venezuela. Les contrats de service sont moins fréquents, mais néanmoins importants, par exemple au Koweït et en République islamique d'Iran.

L'effet d'un contrat dépend de la façon dont il a été négocié entre les autorités du pays et l'investisseur. Le pourcentage de redevances – de même que la fiscalité et les questions en rapport avec le contenu local, la formation, le contrôle du gouvernement au sujet des décisions essentielles et, le cas échéant, l'importance de la participation d'une société publique – est fréquemment fixé par contrat. Depuis peu, ceux-ci contiennent également des dispositions concernant les droits de l'homme et les questions environnementales.

Tableau 8. Principaux types de contrats dans le secteur du pétrole et du gaz dans certains pays en développement et en transition, juin 2007
(Nombre de contrats et pourcentage du total)

Pays d'accueil	Répartition des contrats par principaux types												Superficie moyenne de la zone couverte par le contrat (km ²)
	Partage de la production		Service ou risque		Concession ou contrepreuise		Autres et non précisé		Total		Nombre	Pourcentage	
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage			
Algérie	25	22,9	4	3,7	66	60,6	1	0,9	109	100,0	109	100,0	2 357
Angola	21	19,1	-	-	89	80,9	-	-	110	100,0	110	100,0	640
Arabie saoudite	-	-	-	-	189	100,0	3	100,0	3	100,0	3	100,0	75 056
Brsil	-	-	-	-	-	-	2	2,6	189	100,0	189	100,0	283
Chine	74	97,4	-	-	-	-	2	2,6	76	100,0	76	100,0	2 973
Émirats arabes unis	-	-	-	-	-	-	12	100,0	12	100,0	12	100,0	375
Fédération de Russie	5	1,1	-	-	470	98,9	-	-	475	100,0	475	100,0	343
Guinée équatoriale	20	100,0	-	-	-	-	-	-	20	100,0	20	100,0	1 333
Indonésie	155	100,0	-	-	-	-	-	-	155	100,0	155	100,0	2 902
Iran, République islamique d'	-	-	16	80,0	-	-	4	20,0	20	100,0	20	100,0	3 575
Iraq	7	87,5	1	12,5	-	-	-	-	8	100,0	8	100,0	625
Jamaïriya arabe libyenne	107	80,5	-	-	26	19,5	-	-	133	100,0	133	100,0	4 497
Kazakhstan	9	9,7	-	-	84	90,3	-	-	93	100,0	93	100,0	1 558
Koweït	-	-	3	100,0	-	-	-	-	3	100,0	3	100,0	120
Nigeria	81	58,3	-	-	57	41,0	1	0,7	139	100,0	139	100,0	579
Ouzbékistan	14	43,8	-	-	-	-	18	56,3	32	100,0	32	100,0	3 562
Qatar	26	100,0	-	-	-	-	-	-	26	100,0	26	100,0	833
Soudan	14	77,8	-	-	4	22,2	-	-	18	100,0	18	100,0	50 770
Venezuela	19	38,0	-	-	20	40,0	10	20,0	50	100,0	50	100,0	597
Viet Nam	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0	1	100,0	554
Total	578	34,6	24	1,4	1 005	60,1	51	3,1	1 672	100,0	1 672	100,0	2 067
Total hors CEI	564	51,1	21	1,9	451	40,9	51	4,6	1 104	100,0	1 104	100,0	2 852

Source: CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde 2007: Sociétés transnationales, industries extractives et développement, tableau IV.3.

Pour ce qui est de l'exploitation des minerais métalliques, les sociétés obtiennent des concessions sous forme de licences d'exploration et de production. Les conditions d'investissement sont généralement prévues par le Code minier ou par un accord. Les codes ont évolué avec le temps en fonction des conditions de marché et des priorités politiques. À l'heure actuelle, les législations prévoient habituellement une plus grande sécurité de jouissance, un libre accès aux dossiers de prospection antérieurs, des procédures d'autorisation de prospection plus simples et plus transparentes, une définition géographique précise des zones concernées, des dispositions pour le règlement des différends et des méthodes de règlement des conflits au sujet de l'utilisation des sols. Un certain nombre de pays précisent également les conditions d'emploi du personnel national et étranger.

Que ce soit dans le secteur du pétrole et du gaz ou dans celui des minerais métalliques, l'évolution des dispositions est le résultat d'un processus permanent par lequel les gouvernements cherchent à établir un juste équilibre entre les droits et les obligations de l'État d'une part et des entreprises d'autre part. Étant donné que l'accroissement des recettes de l'État constitue l'une des principales retombées de l'extraction de ressources minières, il n'est guère étonnant que les décideurs attachent une grande attention à la recherche d'un mécanisme qui permette aux autorités de percevoir une part appropriée des bénéfices. Du fait de la hausse des cours des minéraux observée depuis quelques années, un certain nombre de gouvernements ont modifié leurs régimes fiscaux ou leurs accords contractuels pour accroître cette part. Les récentes évolutions réglementaires constatées aussi bien dans des pays développés que dans des pays en développement et en transition suggèrent que de nombreux gouvernements estiment avoir peut-être été trop généreux à l'égard des investisseurs étrangers.

Par rapport aux vagues antérieures de révision des politiques publiques et de nationalisations, on constate aujourd'hui un recours plus large aux accords internationaux d'investissement. Si ces accords imposent aux gouvernements de se conformer à certains principes du droit international, ils ne peuvent cependant les empêcher de mettre fin à une relation contractuelle selon les conditions en vigueur. Toutefois, ces accords peuvent reconnaître aux investisseurs étrangers le droit à recourir à un arbitrage international pour obtenir une indemnisation en cas de différend. La protection accordée joue donc principalement dans le cas où un investisseur étranger décide de quitter le pays d'accueil. Le degré de protection dépend de la façon dont l'accord est formulé et de son interprétation par les tribunaux arbitraux. De plus, les conséquences d'une révision de la politique gouvernementale dépendent entre autres du pouvoir de négociation des différentes parties. Pour les pays

qui disposent de gisements minéraux et de pétrole prouvés et d'une haute valeur, les actions unilatérales peuvent être une option afin d'obtenir une part plus importante des bénéfices. Toutefois, d'autres pays pourraient ne pas se trouver dans une position suffisamment forte pour agir de la sorte.

Pour que l'impact sur le développement soit à la fois plus important et plus équitable, les responsabilités doivent être partagées entre les différentes parties prenantes, c'est-à-dire les gouvernements des pays d'accueil et d'origine...

Pour pouvoir tirer au maximum parti de la présence des STN tout en réduisant au minimum les coûts environnementaux et sociaux potentiels, il est indispensable que l'ensemble des parties prenantes agissent de manière concertée sur la base d'un consensus au sujet de politiques cohérentes. L'analyse contenue dans le Rapport 2007 sur l'investissement dans le monde débouche sur un certain nombre de recommandations à l'intention des gouvernements des pays d'accueil et d'origine, de la communauté internationale, de la société civile et des STN.

C'est aux *gouvernements des pays d'accueil* qu'il revient de faire en sorte que les retombées de l'exploitation des ressources minières contribuent à la réalisation des objectifs de développement. Chaque gouvernement devrait définir clairement la façon dont les ressources pétrolières et minières du pays doivent contribuer au développement durable. À cet égard, une stratégie globale de développement, tenant compte de toutes les parties prenantes et des générations actuelles comme des générations futures, élaborée dans le cadre plus général d'une gouvernance fondée sur l'état de droit, est indispensable à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une politique cohérente. Le développement des capacités et des moyens de conception et de mise en œuvre des politiques est également nécessaire. Les gouvernements bien informés sont mieux à même non seulement de définir un cadre réglementaire approprié, mais également de négocier avec les STN si nécessaire. Une stratégie claire de gestion et d'utilisation au niveau central comme au niveau infranational des recettes tirées du secteur minier est indispensable.

Les responsables politiques doivent étudier dès le départ comment faire en sorte que les activités extractives des STN contribuent durablement au développement. Il est essentiel que les recettes soient investies dans des activités de développement des capacités productives, y compris les ressources humaines et technologiques, pour renforcer le secteur privé local. Ils doivent également encourager les liens en amont et en aval avec les secteurs industriels connexes.

Lors de la conception et de la mise en œuvre des politiques, les gouvernements doivent garder présents à l'esprit le rapport coût-avantage et le fait que les marchés des matières premières minérales sont volatils. Si un pays cherche à faire venir une STN, il faut que l'environnement commercial soit suffisamment concurrentiel pour attirer les investissements et les compétences recherchées. Pour limiter le recours éventuel aux mesures unilatérales, il peut être nécessaire de mettre en place des cadres qui englobent l'ensemble des différentes phases du cycle commercial, par exemple d'introduire une fiscalité progressive pour le traitement budgétaire des recettes.

Les gouvernements des pays d'accueil devraient également tenir compte des conséquences environnementales et sociales des activités extractives. On a pu constater ces dernières années certains faits nouveaux encourageants à cet égard. De plus en plus de pays adoptent une législation environnementale prévoyant des dispositions spécifiquement applicables aux industries extractives. Toutefois, de nombreux pays doivent encore se doter des moyens nécessaires pour appliquer et faire effectivement respecter leur législation. La protection des intérêts et des droits des populations susceptibles d'être touchées par les activités extractives revient au premier chef aux autorités. Il importe cependant que les diverses parties prenantes du pays d'accueil aient la possibilité d'intervenir dans le processus décisionnel de façon à en assurer l'équité. Une transparence accrue est un facteur important à cet égard. Dans plusieurs pays, les informations concernant les recettes sont toujours considérées comme confidentielles, et les investisseurs étrangers peuvent être tenus de signer des accords de confidentialité et de non-divulgateion.

Les *gouvernements des pays d'origine* peuvent influencer l'impact potentiel des investissements de leurs STN dans les pays d'accueil. Un certain nombre de pays développés et, désormais, également des pays en développement soutiennent activement l'expansion de leurs entreprises à l'international, parfois en vue de s'assurer un accès à des ressources importantes du point de vue stratégique. Ils devraient encourager un comportement responsable de la part de ces STN, y compris dans le cas d'entreprises publiques. Un nombre croissant de pays d'origine peuvent participer aux initiatives internationales existantes, telles que l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives, le Forum mondial des ministères des mines et le Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable. Ces initiatives peuvent également fournir aux pays d'accueil une aide financière

et technique pour la formulation des politiques et la mise en place de systèmes efficaces de gouvernance.

... la communauté internationale, la société civile et les STN.

La *communauté internationale* peut également contribuer à promouvoir la contribution des industries extractives au développement. Les organisations internationales peuvent faciliter l'apprentissage à partir d'études et de comparaisons entre les expériences positives et négatives de divers pays possédant d'importantes ressources minières. Les initiatives au niveau régional peuvent aussi être utiles. Par exemple, il serait souhaitable d'étudier la possibilité de réaliser des études géologiques régionales et de créer des écoles régionales pour l'exploitation minière en Afrique. En outre, la communauté internationale peut jouer un rôle clef dans l'adoption de normes et de principes directeurs ainsi que dans la promotion de l'utilisation et de l'adoption d'outils existants pour que les activités des STN soient davantage compatibles avec la protection de l'environnement, en particulier dans les pays où l'État n'exerce qu'un contrôle peu important ou au contraire autoritaire. Dans les cas très graves, elle peut avoir à étudier la possibilité d'imposer des sanctions afin de protéger les droits de l'homme.

Les initiatives volontaires peuvent elles aussi jouer un rôle utile lorsqu'il n'existe pas de législation nationale, ou lorsque celle-ci n'est pas appliquée. Un certain nombre d'initiatives multipartites ont ainsi été adoptées afin de réduire le risque d'extraction de ressources naturelles en rapport avec un conflit et de fixer des normes pour le comportement des entreprises dans les situations de conflit. Il s'agit notamment de l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives, du mécanisme de certification dit «Processus de Kimberley», des Principes volontaires relatifs à la sécurité et aux droits de l'homme et de la Global Reporting Initiative. La société civile a activement encouragé ces initiatives. Les organisations non gouvernementales internationales et locales peuvent apporter leur expertise en matière économique et environnementale comme en ce qui concerne les droits de l'homme. Elles peuvent également jouer un rôle important pour ce qui est de surveiller les actions des pouvoirs publics comme des entreprises et d'appeler l'attention sur tout abus ou action inappropriée. Toutefois, il faut que davantage de pays et de STN du secteur extractif participent à ces initiatives.

Le rôle des STN du secteur extractif devrait être, avant tout, de contribuer à une production efficace et elles doivent, au minimum, respecter la législation du pays d'accueil. Lorsque les gisements se trouvent dans des pays où l'État n'exerce qu'un contrôle limité ou au contraire autoritaire, les sociétés étrangères doivent étudier le pour et le contre d'un investissement.

S'il n'existe pas de solution facile, un certain nombre de nouveaux outils – tels que ceux mis au point par l'Institut danois pour les droits de l'homme pour évaluer le respect des dispositions applicables, ou par International Alert pour évaluer les risques et les impacts – peuvent fournir certaines indications. Toutefois, même parmi les plus grandes entreprises, seul un petit nombre ont décidé d'appliquer les initiatives internationales existantes. Un examen des principales STN du secteur minier comme du secteur du pétrole et du gaz montre qu'un très petit nombre, en particulier dans le cas de sociétés de pays en développement et en transition, ont clairement indiqué qu'elles respecteraient les obligations imposées par ces initiatives. Tant que davantage d'entreprises n'y participeront pas et ne respecteront pas les dispositions, leur impact sera donc limité.

Toutes les parties prenantes doivent agir de concert pour que les vastes ressources minières qui existent dans certains des pays les plus pauvres du monde deviennent une force pour le développement. Dans les pays à faible revenu mais disposant d'importantes ressources minières, les STN peuvent jouer un rôle actif. Il s'agit donc de mettre en place des cadres qui incitent les entreprises locales et étrangères à produire efficacement tout en respectant la législation et la réglementation environnementales et sociales destinées à protéger les intérêts des communautés locales comme de l'ensemble de la société. Si les divers minéraux sont produits de façon efficace et si les pays d'accueil peuvent, avec l'aide de diverses autres parties prenantes, utiliser les recettes pour agir plus efficacement en faveur du développement durable et de l'élimination de la pauvreté, alors on aura une situation gagnant-gagnant.

Le Secrétaire général de la CNUCED



Supachai Panitchpakdi

Genève, août 2007

ANNEXE

World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development

TABLE OF CONTENTS

PREFACE

ACKNOWLEDGEMENTS

OVERVIEW

PART ONE WIDESPREAD GROWTH IN FDI

CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: SUSTAINED GROWTH IN FDI FLOWS

A. FDI AND INTERNATIONAL PRODUCTION

1. Trends in FDI
 - a. Overall trends
 - b. Continued rise in cross-border M&As
 - c. FDI by private equity funds
2. International production
3. Indices of inward FDI performance and potential
4. Developments in FDI policies
 - a. Developments at the national level
 - b. Developments at the international level

B. CHANGING PATTERNS OF FDI

1. Geographic patterns
2. Sectoral and industrial distribution of FDI

C. THE LARGEST TNCs

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

D. PROSPECTS

CHAPTER II. REGIONAL TRENDS

A. DEVELOPING COUNTRIES

1. Africa
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends: primary sector's share rose
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: moderate growth expected in 2007
2. Asia and Oceania
 - a. South, East and South-East Asia
 - b. West Asia
 - c. Oceania

48 *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007: sociétés transnationales, industries extractives et développement*

3. Latin America and the Caribbean
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: moderate growth of inflows, reduced outflows
- B. SOUTH-EAST EUROPE AND THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES**
 1. Geographical trends
 - a. Inward FDI surged
 - b. Outward FDI growth was sustained
 2. Sectoral trends: FDI in services was buoyant
 3. Policy developments
 4. Prospects: brighter for larger economies and new EU members
- C. DEVELOPED COUNTRIES**
 1. Geographical trends
 - a. Inward FDI grew in all regions and all sectors
 - b. Outward FDI increased sharply
 2. Sectoral trends: services continued to dominate
 3. Policy developments
 4. Prospects: optimism for further growth in FDI

**PART TWO
TRANSNATIONAL CORPORATIONS, EXTRACTIVE
INDUSTRIES AND DEVELOPMENT**

CHAPTER III. FEATURES OF THE EXTRACTIVE INDUSTRIES

- A. EXTRACTIVE INDUSTRIES IN THE WORLD ECONOMY**

Minerals are essential for all economies

 1. Geography of production and consumption of selected minerals
- B. THE COMMODITY PRICE BOOM AND ITS IMPACT ON INVESTMENTS**
 1. Booms and busts of mineral prices
 2. The boom led to rising profits and investments
 3. Prices likely to remain high for some time
- C. EXTRACTIVE INDUSTRIES: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR DEVELOPMENT**
 1. Characteristics of investments in extractive industries
 2. Public policy concerns of mineral-rich countries
 - a. Mineral endowments represent development opportunities
 - b. The economic challenge
 - c. The environmental, social and political challenges
 - d. The governance challenge

CHAPTER IV. TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES

- A. GLOBAL TRENDS IN FDI AND OTHER FORMS OF TNC PARTICIPATION IN EXTRACTIVE INDUSTRIES**
 1. FDI trends
 2. Developing and transition economies are receiving a growing share of foreign investment

B. THE CHANGING UNIVERSE OF TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES

1. TNCs in the metal mining industry
 - a. Continued dominance of private firms
 - b. Varying degrees of internationalization
2. TNCs in oil and gas
 - a. The Seven Sisters have given way to State-owned companies
 - b. TNCs from developing and transition economies are expanding overseas

C. DRIVERS AND DETERMINANTS

1. Motivations for internationalization
2. Determinants of TNC activity
 - a. Ownership-specific advantages
 - b. Internalization advantages
 - c. Locational advantages

D. CONCLUSIONS**CHAPTER V. DEVELOPMENT IMPLICATIONS FOR HOST COUNTRIES****A. A FRAMEWORK FOR ASSESSING IMPLICATIONS FOR HOST COUNTRIES OF TNC INVOLVEMENT IN EXTRACTIVE INDUSTRIES****B. ECONOMIC IMPACT**

1. Direct economic effects
 - a. Financial contributions
 - b. Technology contributions
 - c. Employment impacts
 - d. Enhancement of exports
 - e. Generation of government revenue
2. Indirect economic effects
 - a. Linkages
 - b. Infrastructure development
3. Overall impact: implications for macroeconomic performance

C. ENVIRONMENTAL IMPACT**D. SOCIAL AND POLITICAL IMPACTS**

1. Health and safety impacts
2. Social impacts on the local community
3. Human rights implications
4. Corruption, conflict and other political issues

E. CONCLUSIONS**CHAPTER VI. THE POLICY CHALLENGE****A. THE BROADER GOVERNMENT POLICY AND INSTITUTIONAL FRAMEWORK****B. REGULATING THE ENTRY AND OPERATIONS OF TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES**

1. Oil and gas: from “old-style” concessions to partnership agreements
2. Codes and mining agreements governing FDI in metal mining

C. ARRANGEMENTS FOR RENT-SHARING

1. Recent policy changes
2. Implications of recent policy changes
3. Is progressive taxation a solution?

D. POLICIES FOR BROADER ECONOMIC BENEFITS

1. Promoting linkages
2. Promoting skills and technology development

E. COPING WITH ENVIRONMENTAL CHALLENGES

F. ADDRESSING SOCIAL AND POLITICAL CONCERNS

1. Labour-related concerns
2. Local community concerns
3. Human rights
4. Enhancing transparency
5. Dealing with extractive-industry TNC investments in conflict situations.

G. CONCLUSIONS

**ANNEX TO CHAPTER VI. TECHNICAL ASSISTANCE WITH
EXTRACTIVE INDUSTRIES: SELECTED EXAMPLES**

REFERENCES

ANNEXES

Liste des *World Investment Reports*

UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Sales No. E.06.II.D.11. \$80. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development Overview*. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2004). 364 pages. Sales No. E.05. II.D.10.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03. II.D.8.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.II.A. 14.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No.E.94.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93. II.A.14.

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

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

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

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.91.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:

Khalil Hamdani

Officer-in-Charge

Division on Investment, Technology and Enterprise Development

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

E-mail: khalil.hamdani@unctad.org

INTERNET: www.unctad.org/en/subsites/dite

QUESTIONNAIRE

Rapport sur l'investissement dans le monde 2007: sociétés transnationales, industries extractives et développement

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) | |

3. Dans quel pays exercez-vous votre activité professionnelle?

4. Comment jugez-vous le contenu de la présente publication?

- | | | | |
|-----------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Excellent | <input type="checkbox"/> | Bon | <input type="checkbox"/> |
| Moyen | <input type="checkbox"/> | Médiocre | <input type="checkbox"/> |

5. La présente publication vous est-elle utile dans votre travail?

Très utile Moyennement utile Sans intérêt

6. Indiquez les trois principales qualités de la présente publication et la raison pour laquelle elles vous sont utiles pour votre travail:

7. Indiquez les trois principaux défauts de la présente publication:

8. D'une manière générale, considérez-vous que ces publications vous sont, dans votre travail:

Très 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 m'a été offert Par publipostage
Autres

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