

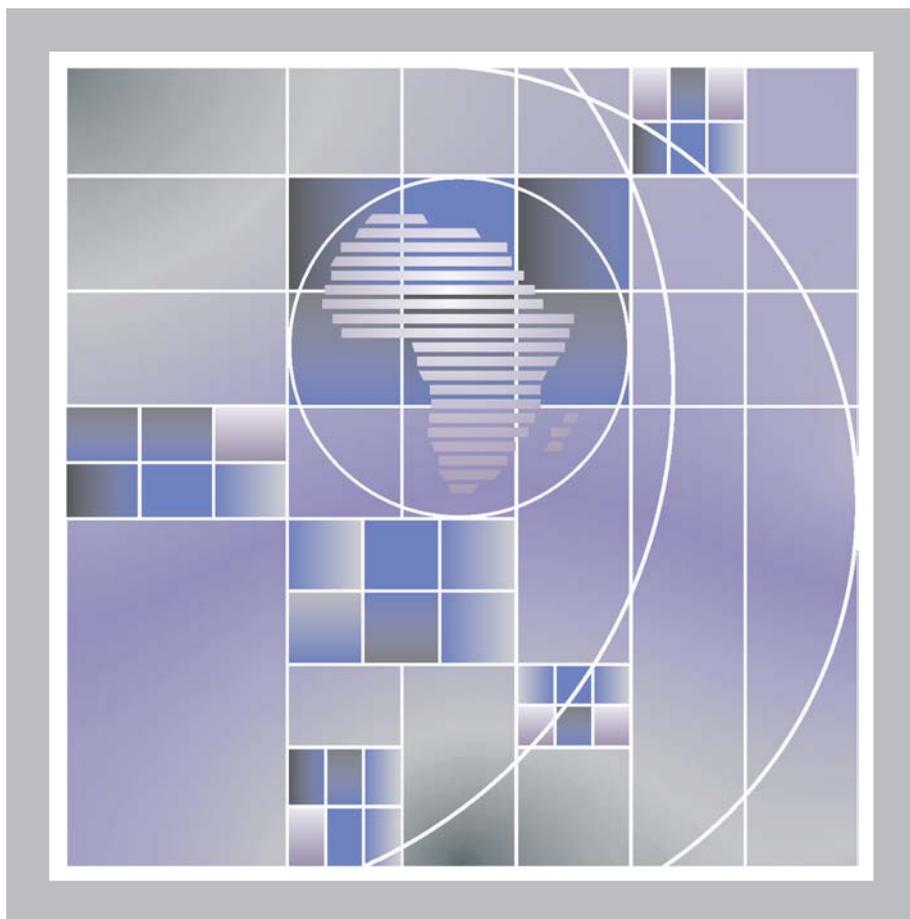
LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE

Repenser le rôle de l'investissement étranger direct



NATIONS UNIES

EMBARGO
Le présent document ne doit pas
être cité ni résumé par la presse, la
radio ou la télévision avant le 13
septembre 2005 à 17 heures (TU)



CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT
Genève

LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE

**Repenser le rôle de
l'investissement étranger direct**



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2005

NOTE

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent 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.

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de ladite publication et de sa cote et qu'un justificatif soit adressé au secrétariat de la CNUCED.

UNCTAD/GDS/AFRICA/2005/1

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente F.05.II.D.12

ISBN 92-1-212320-1

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
A. Introduction	1
B. L'IED en Afrique: Vérités et contrevérités	4
1. Quelques vérités simplifiées	4
2. Analyses et méthodes	16
3. Les flux d'IED à destination de l'Afrique et les limites des idées reçues	24
C. Faillite des ajustements structurels, IED et croissance africaine: un nouvel éclairage	30
D. L'IED en Afrique: Expériences sectorielles	43
1. Enclaves et chaînes dans le secteur primaire	43
(a) Les IED dans le secteur des industries extractives: Nouvelles perspectives ou «course à l'abîme»?	45
(b) Chaînes agricoles et IED	60
2. Comment attirer l'IED dans l'industrie manufacturière en Afrique: Leçons de l'expérience asiatique	63
E. Repenser le cadre directif de l'IED en Afrique	74
1. Perspectives de politique nationale	76
2. Initiatives régionales	85
3. Action internationale	88
F. Conclusions	94
Tableaux de l'appendice	96
Notes	101
Références	109

Liste des encadrés

Encadré	Page
1. Hausse de l'investissement sud-africain en Afrique	11
2. L'évaluation de l'IED du point de vue de la CNUCED	20
3. Données sur l'IED: Nécessité d'une approche harmonisée pour l'analyse des politiques	23
4. Déterminants de l'IED en Afrique: Quelles particularités?	31
5. Réformes du secteur minier: Quelques exemples	49
6. Leçons tirées de la gestion de l'IED en Asie de l'Est	66
7. L'IED et la réussite exemplaire de Maurice	72

Liste des figures

Figure

1. Stock intérieur d'IED des pays africains sans littoral par rapport aux autres pays d'Afrique, 1985 et 2003	7
2. Entrées d'IED dans les pays africains exportateurs de combustibles et de minéraux par rapport aux autres pays d'Afrique, 1970–2003	14
3. Relation entre la croissance du PIB et les entrées d'IED, 1970–2003	29
4. La ruée vers l'or en Afrique: Quelques indicateurs pour le Ghana et la République-Unie de Tanzanie	57
5. IED, importations, exportations et valeur ajoutée manufacturière dans certains pays africains, 1985–1998	70

Liste des tableaux

Tableau	Page
1. Les flux d'IED et leur répartition entre régions en développement, 1970–2003	5
2. Groupes de pays en développement: Les 5 premiers et 10 premiers destinataires d'IED, 1999–2003	9
3. Instabilité des entrées d'IED, 1970–2003	15
4. Le déficit technologique de l'Afrique	28
5. Fuite des capitaux et IED dans quelques pays africains, 1970–1996 ..	38
6. Principaux indicateurs économiques et sociaux pour la République de Corée, les NPI de la seconde vague et l'Afrique subsaharienne	64

Liste des tableaux de l'appendice

A1 Quelques indicateurs économiques pour les pays africains riches en ressources, 1980–2000	96
A2 IED total, IED de création et bénéfiques rapatriés, pour certains pays, 1995–2003	97
A3 Importance de l'économie parallèle dans certains pays d'Afrique, 1990–2000	100

Notes explicatives

Le terme «dollar» (\$) s'entend du dollar des États-Unis.

Afrique subsaharienne: Comprend l'Afrique du Sud sauf indication contraire.

Afrique du Nord: Contrairement à la classification adoptée dans le Manuel de statistiques de la CNUCED, le Soudan fait partie de l'Afrique subsaharienne et non de l'Afrique du Nord dans la présente publication.

Abréviations

ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique (groupe d'États)
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AGOA	Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique
APD	Aide publique au développement
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BEAC	Banque des États de l'Afrique centrale
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEE	Commission économique pour l'Europe
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CEPR	Centre for Economic Policy Research
CIRDI	Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
CODELCO	Corporation nationale du cuivre du Chili
COMESA	Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
DBSA	Department Bank of South Africa
DFID	Department for International Development (Royaume-Uni)
DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FBCF	Formation brute de capital fixe
FMI	Fonds monétaire international
G24	Groupe intergouvernemental des vingt-quatre pour les questions monétaires internationales

GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IDC	Industrial Development Corporation
IED	Investissement étranger direct
MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
NPI	Nouveaux pays industriels
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PNB	Produit national brut
R-D	Recherche et développement
SACU	Union douanière de l'Afrique australe
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SFI	Société financière internationale
STN	Société transnationale
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UA	Union africaine
UE	Union européenne
UMA	Union du Maghreb arabe
UNU	Université des Nations Unies

A. Introduction

En raison de l'insuffisance des ressources disponibles pour financer le développement à long terme de l'Afrique et des difficultés croissantes rencontrées pour réduire la pauvreté et atteindre d'autres objectifs du Millénaire pour le développement d'ici 2015, les stratégies de renouveau économique que prônent les décideurs aux niveaux national, régional et international font désormais une large place à l'investissement étranger direct (IED). L'expérience d'un petit nombre de nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie de l'Est qui enregistrent une croissance rapide et, plus récemment celle de la Chine, ont contribué à accréditer l'idée que l'IED jouait un rôle essentiel pour palier le manque de ressources des pays à faible revenu et éviter une augmentation de la dette tout en s'attaquant directement aux causes de la pauvreté. Depuis la crise asiatique, si l'on fait davantage attention à ne pas s'engager dans une libéralisation financière prématurée, de plus en plus de voix s'élèvent pour réclamer une accélération de l'ouverture à l'IED, qui est censée non seulement stabiliser les entrées de capitaux, mais aussi accroître le savoir-faire technologique, les emplois mieux rémunérés, les compétences entrepreneuriales et professionnelles ainsi que les débouchés à l'exportation (Prasad et divers collaborateurs, 2003).

Il ne s'agit pas d'une orientation totalement nouvelle de la réflexion sur les politiques de développement, en particulier en Afrique. Juste après l'indépendance, les décideurs de la région espéraient que l'IED — qu'ils s'efforçaient souvent d'attirer au moyen d'une forte protection tarifaire et de mesures d'incitation généreuses — jouerait le rôle de catalyseur d'une «industrialisation tardive» (Mkandawire, 2001: 306). Et après la crise de la dette du début des années 80, les architectes de l'ajustement structurel ont aussi considéré qu'accroître l'IED était essentiel pour maintenir une croissance économique soutenue, cette fois en conformité avec «les fondamentaux du marché». Dans cette optique, la mise en œuvre de politiques macroéconomiques responsables, conjuguée à une accélération de la libéralisation, de la déréglementation et, surtout, des privatisations, était censée attirer ce type d'investissement en Afrique (Banque mondiale, 1997: 51; FMI, 1999).

Malgré les efforts déployés par les gouvernements africains pour suivre ces conseils, les résultats des deux dernières décennies en matière de réduction de la pauvreté et d'attraction de l'IED ont été au mieux décevants. Une deuxième série de réformes a donc été appliquée à la fin des années 90 pour tenter de remédier aux carences constatées dans l'élaboration et la mise en œuvre des programmes, en mettant davantage l'accent sur la réduction de la pauvreté, conjuguée à la maîtrise, à la crédibilité et à la transparence des politiques. Là aussi, une bonne gouvernance promettait d'accroître des flux d'IED qui, accompagnés de mesures connexes visant à améliorer les conditions d'investissement, sont censés stimuler la croissance économique et donc réduire la pauvreté. Dans l'optique de forger un consensus sur le développement de l'Afrique, on fait observer dans le présent rapport que la contradiction entre la rentabilité relativement élevée de l'IED en Afrique et la faiblesse persistante des flux d'investissement témoigne non seulement des politiques erronées suivies, mais aussi des effets bénéfiques que la région peut attendre de ces investissements à condition d'améliorer son image en matière de gouvernance aux yeux des entreprises internationales (Banque mondiale, 2002: 102; Collier et Patillo, 1999). Dans le même ordre d'idées, un rapport récent de l'OCDE (2002: 8) explique «l'impuissance manifeste» des pays africains à attirer l'IED par la conjugaison de politiques économiques nationales non viables, de services de mauvaise qualité, de régimes commerciaux fermés et de problèmes de légitimité politique, et conseille ainsi aux gouvernements de revoir leurs politiques macroéconomiques, commerciales et industrielles afin d'attirer ce type d'investissement. La hausse récente de l'IED dans certains pays a été interprétée comme un signe que l'ouverture de l'Afrique au commerce international pouvait déboucher sur une «renaissance économique» rapide à l'échelle du continent¹.

Le rapport de cette année répond à la nécessité d'évaluer de manière plus critique l'ampleur et l'impact de l'IED dans les pays africains. En premier lieu, il ressort des rapports des années antérieures que l'on fait une erreur en privilégiant exclusivement les réformes axées sur les mécanismes du marché et sur la gouvernance en tant que déterminants de l'ampleur des flux d'IED à destination de l'Afrique. Une fois que l'on admet que, dans la plupart des pays, ces flux sont davantage à la traîne qu'à la pointe du processus de croissance et de développement, le rôle de l'IED en Afrique ne peut pas être correctement évalué indépendamment des résultats décevants des programmes de réforme en matière de croissance, d'accumulation de capital et de diversification

économique. En effet, même si ces programmes ont été conçus et promus dans le but, notamment, d'attirer les investisseurs étrangers, leurs résultats expliquent davantage l'évolution de l'IED dans la région que les défaillances de la gouvernance qui sont couramment énumérées pour témoigner du mauvais climat de l'investissement en Afrique.

En deuxième lieu, il ressort du présent rapport que l'IED comporte des inconvénients aussi bien que des avantages pour le pays d'accueil. C'est pourquoi les décideurs doivent pleinement évaluer l'impact de l'IED pour que celui-ci devienne complémentaire d'un ensemble plus large de mesures de développement indispensables à la stimulation de la croissance, à la création d'emplois et à la diversification de l'économie au profit d'activités plus dynamiques. Toute évaluation doit tenir compte des faiblesses structurelles des économies africaines, notamment de leur dépendance de longue date à l'égard des exportations de produits de base ainsi que de la désindustrialisation qui a suivi la crise de la dette du début des années 80. Les politiques qui négligent de prendre en compte ces obstacles risquent de recréer un mode de développement enclavé reposant sur l'IED même si, comme cela était récemment le cas dans le secteur minier, les retombées de ce type d'investissement commencent à se diffuser dans l'ensemble de la région. En effet, même si les programmes visant à déréglementer le secteur minier ont dans une certaine mesure attiré des IED au cours des dernières années, aucune contribution concrète au développement n'en a découlé. C'est pourquoi il est préconisé, dans le présent rapport, de remettre en cause l'importance excessive accordée à l'IED au profit d'une approche plus équilibrée et plus stratégique adaptée aux conditions économiques et aux problèmes de développement de l'Afrique.

B. L'IED en Afrique: Vérités et contrevérités

1. Quelques vérités simplifiées

Le volume des flux destinés à l'Afrique est très faible par rapport à ce que reçoivent d'autres régions en développement...

Les flux annuels moyens d'IED vers l'Afrique ont, par rapport aux années 70, doublé pendant les années 80, pour atteindre 2,2 milliards de dollars, mais ils ont augmenté de manière sensible pendant les années 90 et entre 2000 et 2003 pour atteindre, respectivement, 6,2 milliards et 13,8 milliards de dollars. Par habitant, ils ont été multipliés par plus de quatre par rapport aux années 80. Toutefois, une comparaison superficielle de ces chiffres avec les flux destinés à d'autres régions en développement aboutirait probablement à la simple conclusion que l'Afrique est marginalisée dans une économie de plus en plus mondialisée: l'Afrique reçoit une très faible part du total des flux mondiaux et de celui des flux destinés aux pays en développement, qui baissent régulièrement dans les deux cas depuis une trentaine d'années (tableau 1); le continent ne représente que 2 à 3 % des flux mondiaux, contre un record de 6 % au milieu des années 70, et un peu moins de 9 % des flux destinés aux pays en développement contre un maximum de 28 % en 1976. Les chiffres sur le stock (bien que moins fiables) brossent un tableau analogue; en effet, la chute est peut-être encore plus brutale étant donné que l'Afrique a terminé les années 60 avec un stock relativement important d'IED par rapport à la plupart des autres régions en développement (Dunning, 1984, tableau 5.2). Même par habitant, l'écart entre l'Afrique et les autres régions en développement s'est fortement creusé dans les années 90 et reste très grand malgré une amélioration récente (tableau 1).

Un corollaire des tendances observées est que, contrairement à toutes les autres régions en développement, l'Afrique reste dépendante de l'aide, l'IED étant généralement distancé par l'aide publique au développement (APD); entre 1970 et 2003, l'IED a représenté un cinquième à peine du total des

Tableau 1

LES IED ENTRANTS ET LEUR RÉPARTITION ENTRE RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT,
1970–2003

(en millions de dollars)

	Moyenne de la période considérée			2000	2001	2002	2003
	1970–1979	1980–1989	1990–1999				
Monde	24 124	93 887	401 028	1 387 953	817 574	678 751	560 115
Pays en développement	6 109	21 356	121 769	252 459	219 721	157 612	172 033
Afrique	1 066	2 162	6 187	8 728	19 616	11 780	15 033
Afrique du Nord	160	889	1 864	2 525	4 916	2 918	4 434
Afrique subsaharienne	906	1 273	4 323	6 202	14 700	8 862	10 599
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	813	1 259	3 472	5 314	7 911	8 105	9 836
Amérique latine et Caraïbes	3 269	7 438	44 432	97 537	88 139	51 358	49 722
Asie et Pacifique	1 774	11 756	71 150	146 195	111 966	94 474	107 278
Part des groupes de pays ci-après dans le total mondial (%)							
Pays en développement	25,3	22,7	30,4	18,2	26,9	23,2	30,7
Afrique	4,4	2,3	1,5	0,6	2,4	1,7	2,7
Afrique du Nord	0,7	0,9	0,5	0,2	0,6	0,4	0,8
Afrique subsaharienne	3,8	1,4	1,1	0,4	1,8	1,3	1,9
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	3,4	1,3	0,9	0,4	1,0	1,2	1,8
Amérique latine et Caraïbes	13,6	7,9	11,1	7,0	10,8	7,6	8,9
Asie et Pacifique	7,4	12,5	17,7	10,5	13,7	13,9	19,2
Part dans le total des pays en développement (%)							
Afrique	17,4	10,1	5,1	3,5	8,9	7,5	8,7
Afrique du Nord	2,6	4,2	1,5	1,0	2,2	1,9	2,6
Afrique subsaharienne	14,8	6,0	3,5	2,5	6,7	5,6	6,2
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	13,3	5,9	2,9	2,1	3,6	5,1	5,7
Amérique latine et Caraïbes	53,5	34,8	36,5	38,6	40,1	32,6	28,9
Asie et Pacifique	29,0	55,0	58,4	57,9	51,0	59,9	62,4
Les IED entrants par habitant (\$) 							
Afrique	2,6	4,0	8,8	11,0	24,1	14,2	17,7
Afrique du Nord	2,1	8,9	14,9	18,3	35,1	20,5	30,6
Afrique subsaharienne	2,8	2,9	7,5	9,4	21,8	12,8	15,0
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	2,7	3,1	6,5	8,6	12,6	12,6	14,9
Amérique latine et Caraïbes	10,4	18,9	94,5	190,7	169,9	97,6	93,1
Asie et Pacifique	0,7	4,2	21,7	41,4	31,3	26,1	29,2
<i>Pour mémoire:</i>							
Rapport entre la part de l'Afrique dans le total des flux mondiaux d'IED et sa part du revenu mondial	1,39	0,81	0,86	-	-	-	-

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après sa base de données sur les IED et les STN et des données en ligne de la Banque mondiale.

entrées de capitaux en Afrique. Ce décalage est manifeste en Afrique subsaharienne. En Afrique du Nord et dans quelques pays d'Afrique subsaharienne, l'IED arrive derrière les envois de fonds de travailleurs expatriés comme source d'épargne extérieure (bien que cette tendance semble s'être inversée au cours des dernières années). Toutefois, depuis le début des années 90 — qualifiée de «décennie perdue» dans la mesure où les flux d'aide à destination de l'Afrique ont diminué — la part de l'IED a fortement augmenté, atteignant en moyenne un tiers environ des entrées totales de capitaux en Afrique entre 2000 et 2003.

... mais non par rapport à son poids dans l'économie mondiale ou dans la dynamique économique locale.

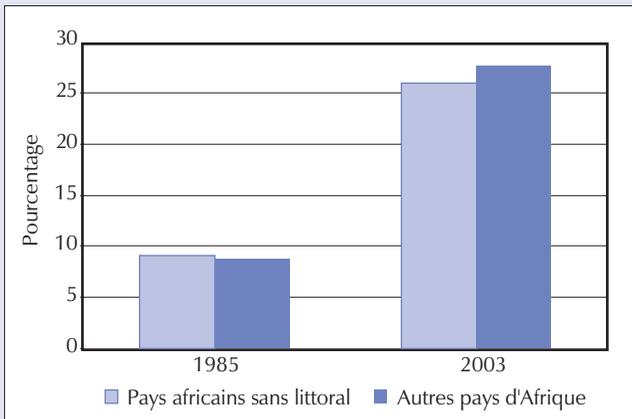
Une comparaison entre les régions ne donne qu'une vue partielle de l'évolution de l'IED et peut s'avérer trompeuse si elle n'est pas replacée dans un cadre économique plus large. Au cours des trois dernières décennies, la part de l'Afrique dans la production mondiale a diminué, passant de 3,1 % dans les années 70 à 1,8 % pendant la période 2000–2003. La part de l'Afrique dans le commerce mondial a aussi baissé pendant la période considérée: après avoir atteint un record à 6 % environ en 1980, elle n'était que de 2 % en 2001 avant de se redresser légèrement à 2,2 % en 2004. Qui plus est, les revenus ont stagné: par habitant, ils sont plus faibles dans l'ensemble de la région et dans la plupart des pays qu'en 1980. Dans ces conditions, l'ampleur des IED en Afrique n'est guère surprenante et il est peut-être tout aussi judicieux de se demander comment l'Afrique a pu attirer autant d'investissements que de se demander pourquoi elle en a attiré si peu; en fait, le rapport entre la part de l'Afrique dans les entrées mondiales d'IED et sa part de la production mondiale est resté relativement stable pendant la période considérée. Dans le même temps, la part de la formation brute de capital fixe dans le PIB a aussi diminué régulièrement décennie après décennie, notamment en Afrique subsaharienne, où elle est passée de près de 25 % à la fin des années 70 à 17,2 % à la fin des années 90 (CNUCED, 2003a: 62), avant de baisser encore au cours des premières années du nouveau millénaire. En fait, là comme ailleurs, l'IED en pourcentage de la formation brute de capital a augmenté en Afrique, en particulier à partir du milieu des années 90; depuis l'an 2000, le continent est devenu une source plus importante de formation de capital que n'importe quelle autre région en développement à l'exclusion de l'Asie centrale.

La géographie joue un rôle dans la formation de ces flux...

On a beaucoup insisté sur la situation géographique pénalisante de l'Afrique, notamment sur son éloignement des grands marchés, sur le nombre de pays sans littoral, sur la faible densité de population et sur les conditions climatiques défavorables. Toutefois, sans nier que ces facteurs puissent avoir des effets préjudiciables sur les perspectives de développement en général, il est facile d'exagérer leur importance, du moins dans les flux d'IED et en particulier par rapport à d'autres régions en développement². L'éloignement géographique ne saurait expliquer à lui seul pourquoi l'Amérique latine reçoit davantage d'investissements de l'Europe occidentale ni pourquoi l'absence de littoral ne semble pas avoir été un obstacle supplémentaire aux entrées d'IED dans des pays tels que le Tchad, le Swaziland et l'Ouganda, qui figurent parmi les premiers destinataires par rapport à leur poids économique. En effet, la part de l'IED dans le PIB des pays africains sans littoral en tant que groupe a été en moyenne un peu plus élevée que dans les autres pays de la région entre 1985 et 2003 (fig. 1).

Figure 1

**STOCK INTÉRIEUR D'IED DES PAYS AFRICAINS SANS LITTORAL PAR RAPPORT
AUX AUTRES PAYS D'AFRIQUE, 1985 ET 2003**



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après sa base de données sur les IED et les STN.

Note: L'Afrique du Sud ne figure pas parmi les autres pays d'Afrique.

La géographie a légué au continent une quantité impressionnante de richesses minérales, notamment le quasi-monopole du platine, du chrome et des diamants; une forte proportion des réserves mondiales d'or, de cobalt et de manganèse; et de larges réserves de bauxite, de charbon, d'uranium, de cuivre et de nickel. L'Afrique du Nord, le Nigéria et le Gabon sont depuis longtemps de grands producteurs de pétrole et, dernièrement, l'Angola, le Tchad, la Guinée équatoriale et le Soudan sont devenus ou redevenus des fournisseurs importants; en effet, les réserves de pétrole du continent sont, selon certaines estimations, plus élevées que celles des autres régions à l'exclusion du Moyen-Orient.

L'attrait des ressources naturelles africaines explique la répartition inégale des flux d'IED sur le continent. Les 24 pays d'Afrique considérés par la Banque mondiale comme des pays tributaires du pétrole et des minéraux ont en moyenne reçu près des trois quarts des flux annuels d'IED au cours des deux dernières décennies et, à l'exception de Maurice, du Maroc et de l'Ouganda, qui ont été parmi les 10 premiers destinataires lors de certaines années pendant la période 1999–2003, tous les pays figurant dans le tableau 2 sont dotés de ressources naturelles considérables. En effet, avec la découverte de nouveaux gisements pétrolifères au Tchad et en Guinée équatoriale, les 10 premiers pays destinataires en Afrique en 2003 possèdent tous des réserves minérales et pétrolières importantes. Les flux d'IED vers l'Afrique sont donc très fortement concentrés étant donné que les 10 premiers destinataires continuent de représenter les trois quarts, voire plus, des entrées totales sur le continent; même s'il faut être prudent lorsque l'on effectue des comparaisons directes, cela correspond plus ou moins à ce que l'on observe dans d'autres régions (tableau 2)

.... mais l'histoire aussi, et peut-être encore plus...

Une des caractéristiques importantes héritées de l'histoire coloniale de l'Afrique est la prédominance de petits pays: la population est inférieure ou égale à 10 millions d'habitants dans 31 pays et même inférieure à 5 millions dans la plupart d'entre eux. La taille du marché étant un facteur d'attraction déterminant de l'IED, elle peut être un obstacle considérable aux entrées de capitaux dans la région. Un élément tout aussi important est que la participation de l'Afrique à la division internationale du travail a été façonnée par le commerce entre des importateurs de pays riches et des exportateurs de pays riches produisant à l'étranger, soit dans des entreprises, soit dans des

Tableau 2
GROUPES DE PAYS EN DÉVELOPPEMENT: LES 5 PREMIERS DESTINATAIRES D'IED, 1999-2003
 (en millions de dollars)

1999		2000		2001		2002		2003		Pour mémoire: % de la population en 2001
Pays/Région	Montant									
Angola	2 471	Égypte	1 235	Afrique du Sud	6 789	Angola	1 643	Maroc	2 279	-
Afrique du Sud	1 502	Nigéria	930	Maroc	2 825	Nigéria	1 281	Guinée équatoriale	1 431	-
Égypte	1 065	Afrique du Sud	888	Angola	2 146	Algérie	1 065	Angola	1 415	-
Nigéria	1 005	Angola	879	Algérie	1 196	Tchad	1 030	Soudan	1 349	-
Maroc	850	Tunisie	779	Nigéria	1 104	Tunisie	821	Nigéria	1 200	-
R.-U. de Tanzanie	542	Algérie	438	Guinée équatoriale	931	Afrique du Sud	757	Tchad	837	-
Algérie	507	Soudan	392	Soudan	574	Soudan	713	Afrique du Sud	762	-
Congo	491	R.-U. de Tanzanie	282	Égypte	510	Égypte	647	Libye	700	-
Mozambique	382	Maurice	277	Tunisie	486	Maroc	481	Algérie	634	-
Soudan	371	Ouganda	275	R.-U. de Tanzanie	467	Botswana	405	Tunisie	584	-
5 premiers destinataires en Afrique	59,5	5 premiers destinataires en Afrique	54,0	5 premiers destinataires en Afrique	71,7	5 premiers destinataires en Afrique	49,6	5 premiers destinataires en Afrique	51,0	30,4
10 premiers destinataires en Afrique	79,3	10 premiers destinataires en Afrique	73,0	10 premiers destinataires en Afrique	86,8	10 premiers destinataires en Afrique	75,1	10 premiers destinataires en Afrique	74,4	47,8
5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	88,3	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	87,6	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	84,9	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	81,5	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	77,9	68,5
10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	95,6	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	94,8	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	94,3	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	92,0	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Amérique	91,5	84,8
5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	87,1	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	91,7	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	84,7	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	82,2	5 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	81,9	68,7
10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	97,7	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	102,5	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	97,8	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	90,9	10 premiers destinataires dans les pays en dvpt d'Asie	92,5	75,6

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après sa base de données sur les IED et des données en ligne de la Banque mondiale.

* Bermudes, les îles Caïmanes et les îles Vierges (britanniques) n'entrent pas dans les calculs effectués pour l'Amérique latine et les Caraïbes.

** Hong Kong (Chine) et Singapour ne sont pas pris en compte dans les calculs effectués pour les pays en développement d'Asie.

exploitations agricoles. Un héritage durable de cette histoire est la dépendance de la région à l'égard d'un petit nombre de pays d'origine de l'IED. Entre 1980 et 2000, seuls trois pays, à savoir la France, le Royaume-Uni — qui sont les deux principales anciennes puissances coloniales — et les États-Unis, représentaient près de 70 % du total des flux destinés au continent, et jusqu'en 1995, les deux premiers représentaient bien plus de 50 % de ces flux (CNUCED, 2002a: 51)³. Même si les comparaisons régionales souffrent d'un manque de données, la répartition du stock d'investissements en 2002 indique que les investisseurs provenant des trois principaux pays d'origine susmentionnés sont beaucoup plus présents en Afrique qu'en Amérique latine, en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ainsi qu'en Europe centrale et orientale (CNUCED, 2005a, tableau 3). Des raisons historiques expliquent aussi la faible ampleur de l'IED intrarégional — seuls 3 % du stock d'IED en Afrique proviennent du continent lui-même, contre près de 30 % en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est — et sa concentration dans la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), même si le retour de l'Afrique du Sud comme pays d'origine commence à modifier cette situation (encadré 1).

... ses incidences sur la composition structurelle des flux d'IED...

Les entrées d'IED en Afrique se caractérisent par leur concentration sectorielle. Bien qu'il soit difficile de trouver des données constantes et que les statistiques se fondent sur un échantillon restreint de pays, cette forte concentration dans les activités primaires n'est pas remise en cause (Cantwell, 1997). Si l'on regarde la répartition du stock total d'investissements, on constate que la part du secteur primaire a légèrement augmenté entre 1988 (51,8 %) et 1997 (53,4 %) en Afrique alors qu'elle diminuait en Asie — respectivement, 8,8 % et 3,5 % — et en Amérique latine — respectivement, 8,8 % et 5,7 % (CNUCED, 1999a: 424–25). Entre 1996 et 2000, les flux ont continué d'être concentrés dans le secteur primaire, représentant près de 55 % des entrées totales en Afrique provenant des principaux investisseurs, mais atteignant jusqu'à 80 % certaines années (CNUCED, 2002a: 52). À titre de comparaison, entre 1990 et 2002, la part du secteur primaire dans le stock total d'IED des pays en développement n'a pas beaucoup évolué, augmentant légèrement de 6,7 % à 7 %.

Encadré 1

HAUSSE DE L'INVESTISSEMENT SUD-AFRICAIN EN AFRIQUE

L'Afrique du Sud est la première puissance économique du continent: elle contribue à hauteur de 20 % environ au PIB de l'Afrique et représente *grosso modo* un tiers et deux tiers, respectivement, de la production totale de l'Afrique subsaharienne et de la SADC. Les exportations sud-africaines vers le reste de l'Afrique ont enregistré une croissance spectaculaire au cours des 15 dernières années et dépassent actuellement celles des États-Unis et de l'Union européenne, dont la part des exportations totales est généralement comprise entre 15 et 20 %. Ce phénomène s'est accompagné d'une expansion des sociétés sud-africaines sur le reste du continent dans les secteurs des industries extractives, du génie civil et de la construction, de l'agriculture, du tourisme et de l'hôtellerie ainsi que de l'industrie et des services, notamment des transports et télécommunications, et dernièrement dans les secteurs pétrolier et gazier, essentiellement en Afrique de l'Ouest. Des pays africains ont aussi accueilli des investissements sud-africains dans le commerce et la vente au détail.

Le pays était le premier investisseur dans le reste du continent pendant la période 1990–2000, avec des investissements s'élevant en moyenne à 1,4 milliard de dollars par an, soit un total de 12,5 milliards de dollars environ pendant cette décennie. La plupart de ces investissements ont été réalisés dans la deuxième moitié des années 90, essentiellement dans les pays voisins. Selon une étude récente, seul un pays non membre de la SADC, le Kenya, figurait parmi les premières destinations; la Zambie et le Zimbabwe, deux pays à forte tradition minière, arrivent en tête des investissements sud-africains en dehors de la SACU. Le fait que les entreprises sud-africaines ont réalisé davantage de nouveaux investissements en Afrique au cours des trois dernières années que pendant la période 1995–2000 indique que ces investissements n'ont pas encore atteint leur apogée. Ces nouveaux investissements sont concentrés dans le secteur des minéraux et de l'énergie et, depuis 2001, sont réalisés dans de nouveaux pays comme l'Algérie, le Burkina Faso, la Guinée équatoriale, le Gabon, la Mauritanie, le Maroc et Sao Tomé-et-Principe.

Les organisations paraétatiques sud-africaines participent également aux investissements de l'Afrique du Sud à l'étranger. Des établissements financiers parapublics tels que l'Industrial Development Corporation (IDC) et la Development Bank of South Africa (DBSA) financent divers secteurs et facilitent les investissements sud-africains et internationaux dans les pays d'accueil, l'exemple le plus marquant étant celui de la fonderie de Mozal au Mozambique. Spoornet est une société publique qui exploite ou gère des réseaux ferroviaires dans 14 pays africains, tandis qu'Escom, par le biais de sa filiale commerciale, Eskom Entreprises, est un acteur important de la production d'électricité dans la SADC et, dans une moindre mesure, en dehors de celle-ci.

Source: South Africa Foundation, juin 2004.

... le type de lien entre bénéfices et investissement créé par ces flux...

Les facteurs géographiques, historiques et structurels de l'Afrique se sont combinés de telle manière qu'ils ont traditionnellement attiré l'IED dans des enclaves de production de produits primaires pour l'exportation qui utilisent beaucoup de technologies importées et ont peu de liens avec le reste de l'économie. En l'absence de tableaux entrée-sortie de comptabilité nationale, l'importance de ces enclaves de production peut être indirectement indiquée par un PIB (qui mesure la valeur de la production sur le territoire national) nettement supérieur au PNB (qui mesure le revenu des ressortissants), par un ratio recettes d'exportation/valeur ajoutée élevé et par la présence d'un secteur informel notable (Todaro, 1983: 357). Les pays concernés ont aussi tendance à enregistrer des envolées périodiques des bénéfices qui dépassent souvent dans une large mesure les entrées d'IED. Ces enclaves de production sont encore une caractéristique de nombreux pays africains et se sont peut-être renforcées au cours des deux dernières décennies (tableaux des appendices). Singulièrement, les bénéfices réinvestis sont aussi une source moins importante d'IED en Afrique que dans d'autres régions, malgré la très forte rentabilité des investissements. Entre 1995 et 2002, les IED en participations ont représenté 74 % environ des entrées totales en Afrique, ce qui est comparable à la moyenne des pays en développement, alors que les prêts intragroupe et les capitaux réinvestis ne représentaient que 16 % et 10 %, respectivement, contre 14 % et 15 % pour l'ensemble des pays en développement (Banque mondiale, 2004a: 87).

Généralement et en particulier compte tenu de l'intensité capitalistique du secteur minier, ce type d'insertion dans l'économie mondiale a attiré de manière prédominante des investissements de création de capacités par rapport aux fusions-acquisitions. Toutefois, ces dernières années, la structure des entrées d'IED a évolué au profit de la seconde forme d'investissement. La valeur des opérations de fusion-acquisition est passée d'une moyenne de 0,6 milliard de dollars en 1990–1994 à plus de 2,5 milliards en 1995–1999 et 7,5 milliards de dollars en 2000–2003 (16 %, 30 % et 54 %, respectivement, des entrées totales d'IED). Ces opérations représentent souvent des entrées ponctuelles d'un montant considérable (même si elles peuvent ensuite donner lieu à des investissements plus modestes) et semblent aussi être largement influencées par certains facteurs économiques dans le pays d'origine (Kamaly, 2003b). Elles ont aussi tendance à être fortement concentrées.

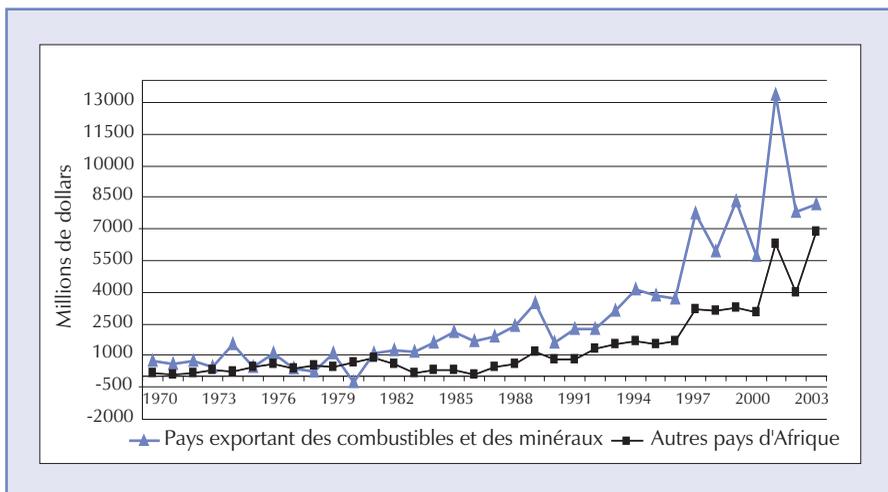
Globalement, l'Afrique du Sud représente environ la moitié du montant de toutes les fusions-acquisitions réalisées en Afrique entre 1990 et 2003, une part plus modeste revenant à l'Égypte, au Maroc et à la Tunisie. Toutefois, dans des pays d'Afrique subsaharienne comme le Ghana, le Kenya et Maurice, ces opérations ont constitué un pourcentage très élevé des entrées certaines années, souvent du fait de programmes de privatisation.

... et la stabilité des conditions d'investissement.

On croit en général que l'IED dans les secteurs pétrolier et minier tend à être plus instable que dans d'autres secteurs, en particulier l'industrie, compte tenu de l'intensité capitalistique des projets, conjuguée à la sensibilité des bénéfices aux prix mondiaux des matières premières (Banque mondiale, 2005a: 97). Par ailleurs, dans ces secteurs, une forte croissance peut souvent prendre la forme d'un boum aux conséquences potentiellement néfastes pour l'investissement dans d'autres secteurs. Il ne fait pas de doute que pendant les années 90, l'IED dans les pays exportateurs de pétrole et de minéraux en Afrique était plus instable que dans le reste de la région dans son ensemble (fig. 2) et au cours des cinq dernières années (1999–2003), cela a contribué à accroître la volatilité du total des flux à destination de la région; les entrées d'IED ont bondi de 30 % en 1999 pour atteindre 11,6 milliards de dollars, mais ont ensuite diminué de 29 % à 8,7 milliards de dollars en 2000. Elles ont encore augmenté fortement pour atteindre 19,6 milliards de dollars en 2001, mais ont de nouveau chuté à 11,8 milliards de dollars en 2002 avant de se redresser à 15 milliards de dollars en 2003 (tableau 1). Toutefois, à côté des grands projets pétroliers et miniers, ces fortes hausses reflètent probablement un intérêt accru des investisseurs pour le secteur tertiaire, en particulier pour la privatisation de prestataires publics de services. En effet, il semble que ces flux soient encore plus instables que l'IED dans le secteur primaire (CNUCED, 2002a, tableau III.3). Il reste que sur le long terme, les flux d'IED à destination de l'Afrique ne se distinguent pas particulièrement par leur volatilité, par rapport aux autres régions en développement (tableau 3).

Figure 2

**ENTRÉES D'IED DANS LES PAYS AFRICAINS EXPORTATEURS DE COMBUSTIBLES
ET DE MINÉRAUX PAR RAPPORT AUX AUTRES PAYS D'AFRIQUE, 1970–2003**



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après sa base de données sur les IED et les STN.

Note: Les pays exportateurs de combustibles et de minéraux, tels que définis par la Banque mondiale, sont les suivants: Afrique du Sud, Algérie, Angola, Botswana, Cameroun, République centrafricaine, Égypte, Ghana, Guinée, Kenya, Libye, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Rwanda, Sénégal, Soudan, Togo, Zambie, Zimbabwe.

Tableau 3
INSTABILITÉ DES ENTRÉES D'IED, 1970–2003
(coefficient de variation)

	1970–1979	1980–1989	1990–1999	1994–2003
Entrées d'IED				
Afrique	0,40	0,52	0,52	0,44
Afrique du Nord	2,29	0,61	0,37	0,43
Afrique subsaharienne	0,30	0,59	0,63	0,45
<i>Pour mémoire:</i>				
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	0,40	0,65	0,56	0,41
Asie	1,07	0,48	0,49	0,20
Asie de l'Ouest	7,92	1,56	0,72	0,69
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	0,45	0,59	0,50	0,21
Asie centrale	0,81	0,51
Amérique latine et Caraïbes	0,47	0,20	0,76	0,40
Amérique du Sud	0,65	0,37	0,86	0,48
Autres pays d'Amérique latine et des Caraïbes	0,52	0,24	0,62	0,39
Entrées d'IED en pourcentage du PIB				
Afrique	0,43	0,49	0,46	0,40
Afrique du Nord	2,13	0,62	0,31	0,35
Afrique subsaharienne	0,34	0,51	0,59	0,44
<i>Pour mémoire:</i>				
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	0,26	0,61	0,52	0,31
Asie	1,01	0,49	0,34	0,16
Asie de l'Ouest	7,81	1,61	0,66	0,80
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	0,23	0,38	0,33	0,19
Asie centrale	0,79	0,42
Amérique latine et Caraïbes	0,25	0,16	0,64	0,36
Amérique du Sud	0,36	0,32	0,78	0,45
Autres pays d'Amérique latine et des Caraïbes	0,44	0,35	0,47	0,26

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après sa base de données sur les IED et les STN.

2. Analyses et méthodes

Pour évaluer les flux d'IED à destination de l'Afrique, il ne suffit pas, loin s'en faut, d'expliquer leur faiblesse relative. Et s'il est possible de supposer, compte tenu des lacunes, faiblesses et distorsions économiques caractéristiques des régions moins développées, que l'IED pourrait jouer un rôle plus constructif dans le développement de l'Afrique, il n'est pas simple de déterminer dans quelle mesure les stratégies des entreprises internationales axées sur le profit concordent avec les stratégies de développement des décideurs et quels en sont les effets. Il est généralement admis que l'ampleur et la répartition des flux mondiaux d'IED ne sauraient être expliquées par des décisions d'arbitrage international des capitaux; sinon, des quantités très importantes de capitaux se dirigeraient automatiquement vers un continent qui en manque cruellement. Une entreprise nationale devient transnationale car elle possède des actifs spécifiques — tels que des techniques de production supérieures, un produit de conception différente ou des compétences en matière de gestion et de commercialisation — qui lui permettent de réaliser des investissements rentables à l'étranger malgré les risques plus élevés et les coûts supplémentaires découlant de la coordination d'activités de production géographiquement plus éloignées les unes des autres et traversant les frontières politiques. Il s'ensuit que le coût de la gestion de ces actifs au sein de la structure hiérarchique de l'entreprise en question doit aussi être inférieur à celui de l'exploitation desdits actifs par le biais de découplés commerciaux, y compris par l'exportation (CNUCED, 1996a: 76–77). Pour les pays les plus pauvres s'efforçant d'avancer dans leur développement, il est possible d'avoir accès à ces mêmes actifs en remédiant à diverses carences de leur propre structure de production plus rapidement et à un coût moindre que s'ils devaient compter exclusivement sur l'évolution de leurs propres entreprises⁴. Toutefois, étant donné qu'une corrélation positive tend à exister entre les coûts supplémentaires liés à l'internationalisation de la production par l'IED et l'ampleur de ces carences, les pays en développement doivent aussi posséder des avantages manifestes susceptibles d'attirer les STN, qu'il s'agisse d'un grand marché, de ressources naturelles abondantes ou de faibles coûts salariaux.

Une bonne partie de la réflexion sur la question de savoir si et dans quelle mesure les intérêts des entreprises et ceux des pays convergeaient pour attirer l'IED a essentiellement porté sur la meilleure manière dont une combinaison et un rapprochement éclectiques d'actifs propres aux entreprises et d'avantages

géostratégiques peuvent produire des gains d'efficacité notables. Ceux-ci reposent essentiellement sur l'«internalisation» des défaillances du marché par les STN, ce qui leur permet en même temps d'apporter un ensemble d'actifs dans un site particulier grâce à l'IED sous la forme non seulement de capitaux, mais aussi de techniques qui accroissent la productivité et de normes et pratiques d'entreprise optimales. Par conséquent, et dans la mesure où il existe un degré de «progrès automatique» découlant de l'IED après l'implantation d'activités au niveau local, la prise en compte du développement se limite à l'élaboration, par le pays d'accueil, de stratégies propres à attirer l'IED en abandonnant les mesures qui pourraient entraver l'établissement de filiales locales et interférer avec leur intégration dans les activités mondiales de leur société mère⁵.

Toutefois, la promesse de gains d'efficacité automatiques dans les pays d'accueil repose sur plusieurs hypothèses implicites. La première est que les IED venant s'ajouter au stock de capitaux se concrétisent par de nouveaux biens d'équipement, obligeant les entreprises à prendre des engagements durables et conférant aux décideurs un certain pouvoir de négociation avec l'autre partie une fois les investissements réalisés. En réalité, l'IED peut prendre la forme de fusions-acquisitions ou d'investissements de création et si du point de vue des entreprises les actifs productifs augmentent dans les deux cas, il n'en va pas de même pour l'économie du pays d'accueil. Même si des considérations à long terme peuvent entrer en ligne de compte dans les fusions-acquisitions, celles-ci peuvent aussi être fortement influencées par les perspectives de plus-values rapides, en particulier pendant les périodes de crise économique (Krugman, 1998). En outre, les ressources financières jouant un rôle plus prépondérant dans les relations économiques internationales, la libéralisation des flux financiers et les instruments financiers novateurs permettent de réaliser des opérations de couverture des flux d'IED et de gommer les frontières avec d'autres types de capitaux. Si une entreprise exploite ses actifs d'une certaine manière et les finance d'une toute autre façon, cela ouvre la porte à des IED plus «mobiles» et moins stables (Hausmann et Fernandez-Arias, 2000: 8)⁶.

Une deuxième hypothèse est que les actifs productifs compris dans les IED ont des retombées immédiates sur l'économie locale par le biais de la concurrence, de l'imitation, de la rotation de la main-d'œuvre ou de la création de liens verticaux. Mais, dans un monde où les marchés sont

défaillants, où la taille compte, où le pouvoir oligopolistique est considérable et où des pratiques commerciales opaques telles que la tarification de cession interne et les artifices comptables sont omniprésentes, la maîtrise d'actifs spécifiques joue un rôle clef dans la capacité d'une entreprise de produire des rentes. Dans de telles conditions, l'accent démesuré mis sur les gains d'efficacité conduit généralement, pour de multiples raisons, à surestimer l'ampleur des retombées positives de l'IED et à en sous-estimer les coûts possibles, ainsi qu'à minimiser les conflits potentiels d'intérêts entre les STN et les gouvernements des pays d'accueil. Globalement, et compte tenu des différentes méthodes employées, les données sur les effets positifs de l'IED sont mitigées, mais cela n'est guère manifeste dans les pays en développement à faible revenu et il n'y a pratiquement aucun exemple significatif⁷.

Une dernière hypothèse est que l'IED attire l'investissement intérieur lorsque les structures de gouvernance sont bonnes, notamment quand les marchés sont concurrentiels, l'entrée et la sortie des entreprises ne font l'objet d'aucune restriction et l'intervention de l'État est minimale. Toutefois, l'idée selon laquelle il vaut mieux laisser la gouvernance du processus d'investissement uniquement aux mécanismes du marché est contestable, en particulier dans les pays où l'industrialisation est récente. Cela s'explique en partie par les problèmes d'information et d'incitation liés aux fortes incertitudes ainsi qu'aux externalités et complémentarités inhérentes à ce processus, mais aussi par le fait que l'accumulation rapide de capital dépend des «impulsions» des chefs d'entreprise locaux; il arrive souvent que des marchés concurrentiels ne puissent pas produire des bénéfices suffisants et stables qui inciteraient les acteurs à s'engager dans les projets d'investissement à long terme indispensables à l'augmentation des capacités de production, à la création d'emplois ou au renforcement des compétences technologiques⁸. La gouvernance de ce processus exige plutôt divers mécanismes institutionnels et interventions de l'État visant à produire, répartir et annuler les rentes économiques ainsi qu'à coordonner les investissements de manière à atteindre des objectifs de développement plus larges. D'où la nécessité d'une interaction et d'une négociation permanentes entre décideurs et chefs d'entreprise locaux. L'extension de ce mécanisme à la gestion des rentes créées par les sociétés étrangères et à leur impact potentiel sur le processus d'accumulation posera probablement des problèmes supplémentaires aux décideurs. Les statistiques ne permettent pas de dégager de tendance claire quant aux effets d'attraction ou d'éviction de l'IED (CNUCED, 2003a: 71-73).

Quant à savoir si les rentes créées par les STN grâce à l'IED contribuent au processus local d'accumulation, cela dépend généralement de divers facteurs, notamment: de la stratégie d'entreprise élaborée au siège; du niveau de développement atteint par les entreprises locales dans les domaines de l'industrie, de la technologie et des compétences, qui aura une incidence directe sur la viabilité des projets d'investissement; et des capacités de négociation des acteurs publics et privés locaux face au pouvoir de marché asymétrique dont jouissent les STN⁹.

Compte tenu de ces hypothèses sous-jacentes, l'impact probable de l'IED sur la croissance économique et le développement ne peut découler des modalités de la stratégie d'entreprise, mais doit être jugé dans le cadre des structures, des capacités et des stratégies économiques du pays considéré. Pour évaluer de manière plus prudente l'ensemble des effets de l'IED, il faut aussi s'abstenir d'interpréter une part élevée (ou faible) d'IED dans les entrées totales de capitaux ou dans la formation brute de capital fixe comme un indicateur clairement positif (ou négatif) de l'existence d'un cadre économique rationnel. Pour une évaluation plus objective, il faut plutôt peser toute une série de coûts et d'avantages connexes par rapport à un éventail d'objectifs de développement, dont beaucoup sont propres à un pays ou à un secteur. Ce faisant, on admet que les entrées de capitaux sous la forme d'IED peuvent procurer des avantages, mais que l'ampleur des sorties ultérieures de bénéfices dégagés par l'investissement peut être telle que le coût de l'IED peut s'avérer considérable. La production de nouvelles filiales étrangères peut s'avérer bénéfique, mais cela peut être au détriment de la production d'entreprises locales. De même, l'augmentation des exportations peut exiger un accroissement des importations de matières ou de composants. Lorsque l'entreprise ne crée pas de nouveaux actifs, mais reprend des actifs locaux, il peut être particulièrement difficile de discerner les avantages nets, sauf peut-être en cas d'ouverture de nouveaux marchés extérieurs (encadré 2).

Encadré 2**L'ÉVALUATION DE L'IED DU POINT DE VUE DE LA CNUCED**

L'approche traditionnelle de l'IED suppose que les STN sont le moyen le plus efficace d'allouer des ressources à l'échelle mondiale face aux diverses défaillances des marchés internationaux et que la libre circulation des capitaux est un moyen puissant de combler les écarts de revenu dans l'économie mondiale à condition de ne pas subir d'interférence de la part des gouvernements. Une opinion différente est que la question de savoir si et dans quelle mesure l'IED est socialement avantageux pour le pays d'accueil ne prévaut pas sur les critères d'efficacité des entreprises, mais exige que l'on étudie attentivement chaque projet compte tenu de sa compatibilité avec les objectifs de développement, notamment: l'augmentation et la répartition des revenus; la création d'emplois; l'assimilation de nouvelles compétences et techniques; et la stabilité de la balance des paiements. Les investissements rentables d'une société étrangère peuvent contribuer à la réalisation de certains de ces objectifs, mais peuvent aussi entraver la réalisation d'autres. Lorsque l'on élabore des politiques pour atteindre ces objectifs, la divergence des intérêts de l'entreprise et du pays concernés est une éventualité. Étant donné que ni les coûts ni les avantages d'un investissement ne se font sentir immédiatement, l'élaboration des politiques sera rendue plus difficile par l'adoption progressive de mesures complémentaires au fur et à mesure que le projet avance. Il faut aussi se préoccuper de l'économie une fois que les projets ont été choisis, en tenant compte non seulement de l'impact de ces projets, mais aussi de la situation qui prévaudrait en leur absence, ainsi que d'autres formes possibles d'exécution, que cela soit par le biais de coentreprises, par la production des entreprises locales, par l'importation ou par d'autres filières commerciales. Toute évaluation doit aussi tenir compte du type de bien produit — qu'il s'agisse d'un produit de luxe ou de consommation courante, d'un article intermédiaire ou d'un bien d'équipement — ainsi que de la compatibilité des techniques de production avec les conditions locales.

Aucune théorie ni aucune expérience historique ne donnent à penser que le rattrapage économique peut être laissé à l'interaction des mécanismes des marchés mondiaux et des grandes entreprises internationales des pays industriels avancés. En fait, si les entreprises locales des pays les plus pauvres jouissent d'avantages par rapport aux STN du fait de leurs connaissances et de leurs contacts, elles sont généralement très défavorisées par leur taille pour ce qui est de l'accès aux capitaux, aux marchés étrangers et à la technologie, des compétences et de la propriété intellectuelle. Le problème persistant des pays en développement est donc de savoir dans quelle mesure profiter des avantages que procure l'implantation de STN sans être dominés par celles-ci ou sans que leur

Encadré 2 (suite)

développement économique en soit altéré. Fondamentalement, la politique relative à l'IED dépend en dernier ressort non seulement de l'existence de preuves claires et directes des retombées positives de ces investissements, mais aussi de la capacité des entreprises locales d'en tirer parti. À cette fin, les décideurs doivent recueillir des données pertinentes, suivre les investisseurs étrangers et négocier avec eux, et déterminer dans quelle mesure et à quel rythme les entreprises locales pourraient acquérir et contrôler des activités. À ce propos, il vaut mieux considérer l'élaboration de la politique relative à l'IED comme un processus de découverte dans lequel: les entreprises et les pouvoirs publics s'informent des possibilités de bénéfiques et de leurs coûts structurels sous-jacents; la création, la surveillance et le retrait des rentes jouent un rôle clef dans la diversification de l'économie; et les stratégies de coordination sont indispensables à la gestion de grands projets d'investissement complémentaires qui contribuent à atteindre des économies d'échelle.

Source: Sen, 1971; CNUCED, 1972; CNUCED, 1997; Hanson, 2001.

Faute d'un cadre équilibré, on court toujours le risque de remplacer une analyse plus ciblée de l'évolution simplifiée de l'IED en Afrique par une liste des déterminants possibles des flux d'IED à destination des pays les plus pauvres. Une analyse de régression reposant sur des comparaisons internationales, des séries chronologiques et des statistiques panachées peut donner un semblant de rigueur à cet exercice de compilation, en déterminant laquelle de plusieurs variables possibles explique l'ampleur et la direction des flux. Ce type d'approche est probablement compatible avec une optique plus large qui considère qu'attirer l'IED par le biais de marchés plus ouverts s'inscrit dans un processus plus large d'intégration économique et de convergence des revenus au niveau mondial¹⁰.

Les limites de cette approche concernant les IED en Afrique sont examinées dans la section suivante. Il convient néanmoins de noter, pour commencer, non seulement qu'il n'existe pas de preuve empirique concluante d'une convergence plus large, mais aussi qu'une telle approche est sujette à de nombreuses confusions terminologiques et méthodologiques. Des notions telles que l'ouverture, l'intégration, l'orientation vers l'extérieur et la promotion des exportations sont souvent utilisées de manière interchangeable bien qu'elles fassent référence à des aspects différents des relations économiques internationales. Plus sérieusement, elles tendent à biaiser le débat sur la teneur

de bonnes stratégies de développement en privilégiant les relations économiques «extérieures» au détriment de l'«intégration intérieure» et, en particulier, d'une analyse attentive du rôle de l'investissement et des institutions intérieures dans la promotion de la croissance¹¹. D'où la confusion au sujet de la classification des mesures, les problèmes d'interprétation des liens de causalité entre les politiques et les résultats économiques, et la réduction des priorités politiques¹².

Si la confusion au sujet des liens entre ouverture et développement économique est due en grande partie aux résultats enregistrés et aux politiques adoptées en matière de commerce, elle est encore plus forte concernant l'IED, les difficultés méthodologiques étant amplifiées par de graves lacunes statistiques dues à la définition lâche de ce qui est mesuré, ainsi qu'à des problèmes de collecte et de représentativité. La définition habituelle de l'IED en tant que relation «à long terme» par laquelle un «degré notable d'influence» est exercé sur la gestion de l'entreprise concernée embrasse un groupe hétérogène de sociétés, dont certaines ont des structures complexes de production intégrée tandis que d'autres n'ont guère que des points de vente sur un seul marché étranger; ce problème est rarement résolu en abaissant le seuil de contrôle d'une société à une participation minimale de 10 % au capital. Ces problèmes fondamentaux de définition sont aggravés par le fait que les flux d'IED proviennent de différentes sources: participations de l'étranger, bénéfices non distribués et prêts intragroupe. Certains flux ne revêtent bien sûr pas un caractère international, mais leur comptabilisation en tant que flux à sens unique dans le compte de capital complique leur mesure statistique et l'évaluation de leur impact (CNUCED, 1999b: 126)¹³. En outre, bien que la distinction entre fusions-acquisitions et investissements de création soit raisonnablement claire en théorie, il est beaucoup plus difficile de l'appliquer aux statistiques disponibles (CNUCED, 2000a: 105—106). Même si ces problèmes émaillent en général l'étude de l'IED, ils sont amplifiés au sujet de l'Afrique, pour laquelle les statistiques sont particulièrement déficientes ou rares (encadré 3).

Encadré 3

DONNÉES SUR L'IED: NÉCESSITÉ D'UNE APPROCHE HARMONISÉE POUR L'ANALYSE DES POLITIQUES

Les méthodes de collecte et de comptabilisation des données, les contraintes juridiques, les problèmes de confidentialité et l'absence de personnel formé entravent le recueil et la compilation de statistiques sur l'IED dans la plupart des pays en développement. Les estimations du stock d'IED et la répartition de ses sources reposent au mieux sur des enquêtes (irrégulières) et les statistiques sur les fusions-acquisitions sont particulièrement problématiques, les difficultés liées aux définitions multiples et à la collecte compliquant l'utilisation des chiffres disponibles. En outre, les pratiques des entreprises, telles la «tarification de cession interne» et les opérations de «carrousel», rendent plus difficile la compilation des données. Selon le FMI (2004: 10), entre 1996 et 2002, quelque deux douzaines de pays, essentiellement en Afrique, ont publié avec retard leurs statistiques de balance des paiements et, même lorsque des données actuelles existent, leur comparabilité est souvent compliquée par l'utilisation de définitions et de méthodes différentes pour la collecte de données sur l'IED et par l'existence de pratiques comptables et de méthodes d'évaluation divergentes de ces données d'un pays à l'autre. Un grand nombre de pays africains ne semblent pas avoir de définition précise de l'IED, ce qui, conjugué aux contraintes pesant sur les capacités, fait que seule une partie de ce qui constitue l'IED selon la définition internationale est probablement comptabilisée dans les statistiques que les autorités nationales publient sur leur balance des paiements. Dans sept pays africains (Lesotho, Maurice, Namibie, Seychelles, Sierra Leone, Afrique du Sud et Togo), l'IED est défini conformément aux manuels du Système international de comptabilisation des transactions (ITRS), de la balance des paiements du Fonds monétaire international et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Dans deux groupes de pays, l'un (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo) dont les pays sont membres de la Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et l'autre (Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine et Tchad) dont les pays sont membres de la Banque des États de l'Afrique centrale (BEAC), un système type de collecte et de comptabilisation des données relatives à l'IED a été adopté, mais on ne sait pas si chacune des banques centrales utilise les manuels sur la balance des paiements du FMI. Dans 35 autres pays africains, l'IED n'est pas clairement défini dans les codes de l'investissement soumis au Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI). Même quelques grands pays comme l'Égypte et le Nigéria n'emploient pas de méthodes compatibles avec la définition type des manuels du FMI sur la balance des paiements. En Égypte, le Centre d'information et d'appui aux décisions indique

Encadré 3 (suite)

que la Banque centrale recueille des données par le biais d'enquêtes auprès des entreprises et ne prend pas en compte les entrées d'IED provenant des zones franches et des entreprises du secteur pétrolier. Au Nigéria, la Banque centrale collecte des données sur l'IED provenant d'enquêtes sur les entreprises, mais seulement celles dont le capital est détenu à hauteur de 75 % au moins par des étrangers. Ces approches divergent considérablement de la définition donnée dans les manuels du FMI sur la balance des paiements, rendant ainsi particulièrement problématique l'évaluation exacte et la qualité des données sur l'IED dans la région.

Source: CNUCED, Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises.

3. Les flux d'IED à destination de l'Afrique et les limites des idées reçues

Dans la lignée des idées reçues sur le développement, les travaux les plus récents menés pour comprendre les déterminants des flux d'IED à destination de l'Afrique et leur impact supposent généralement qu'une ouverture rapide joue un rôle essentiel pour attirer le volume souhaité d'IED idoines. De ce point de vue, la faiblesse de l'IED en Afrique est expliquée par diverses «défaillances de gouvernance» qui ont fermé la région à une nouvelle dynamique de croissance reposant sur la participation à des réseaux internationaux de production et à des activités de service plus efficaces.

Les problèmes de crédibilité politique sont jugés exercer un probable effet dissuasif sur les investisseurs étrangers potentiels, les politiques commerciales étant particulièrement montrées du doigt dans les études de régression internationales; la faiblesse de l'IED en Afrique est expliquée par le caractère ad hoc et réversible des efforts de libéralisation et l'utilisation excessive de politiques commerciales pour atteindre des objectifs économiques et sociaux plus larges (Asiedu, 2002). D'autres auteurs ont insisté sur le caractère défavorable et instable de la fiscalité (Gastanaga et divers collaborateurs, 1998), sur la lenteur des réformes du secteur public, en particulier du processus de privatisation (Akingube, 2003; Pigatto, 2001) et sur les lacunes de la protection de la propriété intellectuelle (OCDE, 2003) comme autant de graves obstacles aux IED en Afrique. Outre ce déficit politique constaté vis-à-vis d'autres régions en développement, l'ampleur démesurée de la corruption, de la

réglementation et du risque politique représenterait des coûts supplémentaires s'ajoutant au manque d'attrait du «climat commercial» pour l'IED (Morrisett, 2000; Elbadawi et Mwega, 1997).

D'autres études ont insisté sur les défaillances de la politique économique en tant que facteurs détournant les flux d'IED de la région. Elles considèrent que les politiques budgétaires et monétaires irresponsables menées ont créé des déficits budgétaires et des pressions inflationnistes intenable, faisant augmenter les coûts locaux de production, rendant instables les taux de change et faisant de la région une destination trop risquée pour les investissements à long terme, en particulier dans les secteurs exportateurs non traditionnels les plus dynamiques (Reinhart et Rogoff, 2002; Lyakurwa, 2003). Compte tenu de la forte corrélation existant entre l'ouverture du compte de capital et les entrées d'IED, la libéralisation timide des flux financiers a aussi été considérée comme un facteur contribuant à la faible attraction macroéconomique de l'Afrique vis-à-vis des IED (Gastanaga et divers collaborateurs, 1998; Bende-Nabende, 2002).

Ces problèmes — médiocrité des politiques et faiblesse de la gouvernance — ont, à leur tour, été imputés à des sentiments anticoloniaux et nationalistes tenaces qui ont permis à une pensée politique obsolète de perdurer plus longtemps en Afrique que dans les autres régions (Moss et divers collaborateurs, 2004) et à des coalitions à la recherche de rentes de refuser des réformes systématiques (Basu et Srinivasan, 2002). D'autres ont estimé que l'image de quelques pays a pu déteindre sur l'ensemble de la région, perçue comme défavorable aux investissements (CNUCED, 1999c). Par conséquent, une meilleure gouvernance, c'est-à-dire une ouverture accrue, un moindre contrôle de la part du secteur public et des procédures d'élaboration des politiques plus transparentes et participatives devraient affaiblir le sentiment de risque et renforcer le rôle des réformateurs dans l'application des programmes d'ajustement, établissant ainsi une structure d'incitation plus appropriée et prévisible pour attirer les investisseurs étrangers (Pigatto, 2001).

Ces explications selon lesquelles une «gouvernance défaillante» détournerait l'IED de l'Afrique ont pour défaut de coïncider avec une période d'accélération de l'ajustement dans l'ensemble de la région, ajustement dont l'objectif est de réduire le rôle de l'État et qui porte sur tous les aspects des politiques monétaires et de taux de change, sur la réforme du marché financier (notamment l'ouverture du compte de capital), la privatisation, la déréglementation, ainsi que le commerce et la libéralisation de l'IED. En

Afrique, ces politiques ont été appliquées plus souvent et plus vigoureusement que dans toute autre région (CNUCED, 2002b, section C)¹⁴. Le fait que les efforts déployés n'ont pas encore permis d'attirer les entrées d'IED attendues remet en cause le rôle des réformes de la gouvernance, du moins telles que celles-ci ont été traditionnellement définies et appliquées en Afrique.

Comme il a été noté dans des rapports antérieurs de la CNUCED, une grande diversité institutionnelle caractérise les expériences de développement couronnées de succès, notamment dans les pays avancés contemporains, et il est probablement erroné, voir contre-productif, d'évaluer les résultats de l'Afrique par rapport à des normes étroites et très simplifiées de ce qui constitue une *bonne* gouvernance. Comme il a été suggéré précédemment, une bonne gestion du commerce dans des périodes de forte croissance, y compris en Afrique (voir l'encadré 7 de la section D), a rarement suivi un modèle simple ou linéaire d'accélération de la libéralisation; et si les filières étrangères, en particulier celles qui ne représentent qu'un maillon dans une chaîne de valeur internationale plus longue, semblent plus favorables à une libéralisation rapide du commerce, le lien entre commerce et investissement pose des problèmes plus complexes pour les décideurs des pays en développement, l'impact probable de cette libéralisation sur l'IED dépendant du type d'investissement ainsi que des caractéristiques du secteur et du pays concernés (Amiti et Wakelin, 2003). En outre, s'il est contestable de voir dans la faiblesse des institutions publiques et de la réglementation un cadre directif idoine, il ressort d'une étude comparative récente de la compétitivité de l'Afrique que le cadre directif (mesuré par la Banque mondiale) de l'Afrique subsaharienne n'est pas plus mauvais que celui d'autres régions en développement (Lall, 2004: 22). Les pays d'Afrique subsaharienne ont constitué de nombreuses zones franches — davantage que n'importe quelle autre région en développement à l'exception de l'Asie — et signé maints accords d'investissement (parfois considérés comme une mesure de bonne gouvernance), sans attirer les IED espérés (Hallward-Driemeier, 2003); et le taux de l'impôt sur les sociétés en Afrique ne semble pas diverger de celui que l'on trouve dans d'autres régions (Hanson, 2001: 4). En effet, si l'on jette un coup d'œil rapide à un tableau récent des principales destinations de l'IED en Afrique, la bonne gouvernance du pouvoir politique ou des entreprises ne semble pas être le principal facteur qui décide les STN à investir massivement¹⁵.

On peut aussi se demander s'il est vrai que l'Afrique a été davantage sujette à l'inflation que d'autres régions au cours des deux dernières décennies

(CNUCED, 2002b). Bosworth et Collins (2003) ont considéré que les distorsions macroéconomiques des prix ne constituaient pas un facteur notable d'explication d'une croissance inférieure à la normale pendant la période considérée. Au contraire, une attention excessive semble avoir été accordée aux résultats d'un petit nombre de pays touchés par des conflits, où les tensions inflationnistes n'avaient pas grand-chose à voir avec les notions traditionnelles de mauvaise gestion macroéconomique. Il semble aussi y avoir une tendance à sous-estimer le degré d'ouverture du compte de capital pratiqué par les pays africains, en particulier concernant l'IED, la convergence des politiques entre pays en développement ayant été forte au cours des deux dernières décennies (Ndikumana, 2003; Kobrin, 2005). En outre, expliquer le déficit d'IED par une libéralisation timide du compte de capital revient à oublier à quel point une telle mesure, en augmentant l'instabilité financière, a en fait un effet dissuasif sur l'IED, en particulier lorsque les marchés financiers intérieurs sont peu développés ou inexistant, ce qui est généralement le cas des pays d'Afrique subsaharienne (Hermes et Lensink, 2003; CNUCED, 1996b), ou peuvent attirer un type d'IED aux conséquences moins favorables pour la croissance (Lensink et Morrisey, 2002).

Le fait que des marchés peu développés, inexistant ou défaillants puissent avoir un effet dissuasif sur l'IED ou le détourner ne se limite pas aux considérations financières. Comme il a été noté plus haut, les défaillances des marchés sont une raison essentielle pour lesquelles les STN choisissent d'exploiter leurs avantages technologiques en investissant à l'étranger¹⁶. Toutefois, l'impact positif des entrées d'IED dépend de la présence de capacités technologiques locales, et s'il n'y a pas de recette facile pour instaurer un cadre d'apprentissage dynamique à l'appui du progrès technologique dans les pays les plus pauvres, tout le monde convient qu'il faut allier la formation en cours d'emploi à un enseignement plus classique et au soutien des pouvoirs publics pour garantir une offre adéquate de compétences et de savoir-faire permettant d'assimiler, d'adapter et de faire progresser la technologie, notamment en attirant et en utilisant l'IED. Dans certains domaines, notamment l'enseignement classique et la formation professionnelle, les dépenses de R-D et les brevets, l'Afrique souffre manifestement de déficits structurels graves et se trouve à la traîne des autres pays en développement depuis les deux dernières décennies, ce qui a des incidences sur les entrées d'IED (tableau 4). Cantwell (1997), par exemple, estime que la plupart des pays africains ne possèdent ni les compétences ni l'infrastructure technologique pour bien assimiler une augmentation de l'IED même dans le secteur primaire; et Lall (2004) considère

Tableau 4

LE DÉFICIT TECHNOLOGIQUE DE L'AFRIQUE

Groupe ou région	Compétences		Effort technologique		Importations technologiques		Infrastructure des TIC	
	Taux de formation technique tertiaire (par millier d'habitants)		RD par habitant (en dollars)		Redevances et honoraires pour services techniques par habitant (en dollars)		Lignes téléphoniques (par millier d'habitants)	Ordinateurs personnels (par millier d'habitants)
	1985	1998	1985	1998	1985	1998	1998	1998
Monde	11,1	14,6	22,9	71,4	2,6	14,2	152,5	64,9
Pays industrialisés	34,3	40,1	122,3	402,4	12,0	66,2	571,1	316,5
Pays en transition	..	26,3	..	8,8	..	2,5	214,0	42,7
Pays en développement	6,3	8,7	0,6	4,6	0,6	3,9	62,6	14,2
Asie de l'Est	4,6	9,2	..	8,7	..	7,1	82,7	19,3
Asie de l'Est moins Chine	12,3	21,9	3,2	31,0	2,7	26,6	119,3	48,6
Asie du Sud	5,1	5,4	0,3	0,3	-	0,2	19,7	2,6
Amérique latine et Caraïbes	16,6	17,3	1,1	6,3	1,9	5,3	122,3	33,3
Afrique subsaharienne	..	4,0	0,6	1,3	0,4	0,6	16,5	7,8
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	1,7	2,7	-	-	-	0,2	5,7	3,4
Moyen-Orient et Afrique du Nord	13,6	20,5	0,4	1,4	0,1	3	115	14,8

Source: ONUDI, *Industrial development report 2004*: 177.

que l'absence d'«effort technologique» en Afrique prive le continent des éléments les plus dynamiques des flux mondiaux d'IED dans l'industrie.

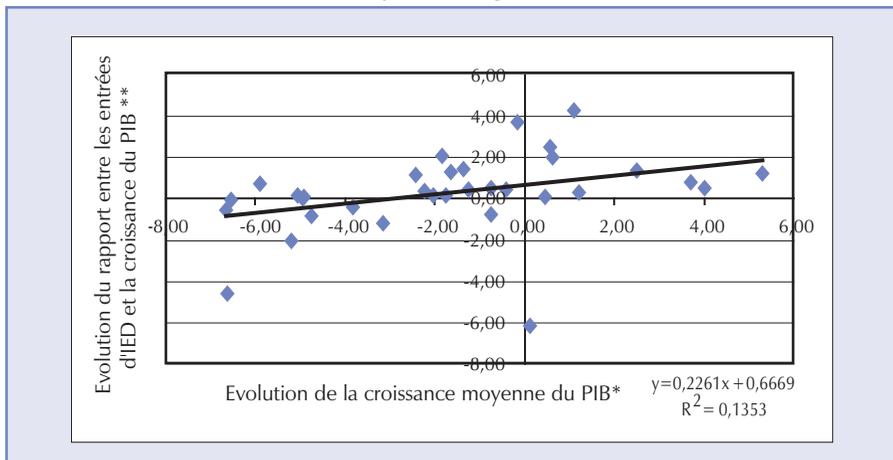
Néanmoins, l'effort technologique n'est pas indépendant de l'augmentation des capacités productives, à la fois parce que le progrès technique prend souvent la forme de nouveaux équipements et que la formation en cours d'emploi dépend des possibilités d'emploi (CNUCED, 2003a: 56-57). Dans tous les pays en développement, de fortes complémentarités et des synergies entre accumulation de capital, progrès technologique, ressources financières et mutations structurelles constituent les bases d'une croissance rapide et soutenue de la productivité et d'une intégration réussie dans l'économie mondiale.

Dans la synergie qui contribue à un régime de croissance vertueux, l'accumulation de capital joue un rôle central en Afrique comme ailleurs. Cela peut être considéré comme «une bonne nouvelle» pour l'Afrique puisque, dans

de bonnes conditions, l'épargne intérieure et l'épargne extérieure peuvent être affectées rapidement à la production (Freeman et Lindauer, 1999: 9). Dans des travaux de recherche antérieurs, la CNUCED a aussi décelé une relation positive, quoique faible, entre la part de l'IED dans le PIB et la part de la formation brute de capital fixe, mais elle a aussi observé qu'une part élevée de la formation intérieure de capital est généralement une condition préalable pour que l'impact positif de l'IED soit supérieur à ses effets négatifs (CNUCED, 2003a: 71–73). Toutefois, faute d'une véritable dynamique intérieure d'accumulation, il se peut aussi que les deux catégories de décisions d'investissement répondent à des motivations différentes. Au sein d'un groupe de 34 pays en développement examinés par la CNUCED, très peu de pays africains (Maurice, Sénégal et Zimbabwe) semblaient posséder des liens solides de complémentarité entre l'investissement intérieur et l'IED. Il n'est pas surprenant que la relation positive qui existe entre l'IED et la croissance en Afrique soit très faible et soit instable en présence d'une ou deux données aberrantes (fig. 3). Ces interdépendances dans le processus d'investissement en Afrique seront examinées de manière plus approfondie dans la prochaine section.

Figure 3

RELATION ENTRE LA CROISSANCE DU PIB ET LES ENTRÉES D'IED, 1970–2003
(pourcentage)



Sources: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après sa base de données sur les IED et les STN et des données en ligne de la Banque mondiale.

* Variation de la croissance moyenne du PIB en 1970–1979 par rapport à 1990–2003.

** Différence entre le ratio moyen entrées d'IED/PIB pour les périodes 1970–1979 et 1990–2003.

C. Faillite des ajustements structurels, IED et croissance africaine: un nouvel éclairage

Une fois la croissance, le revenu par habitant et la structure économique pris en compte, l'Afrique n'apparaît pas comme un cas atypique en ce qui concerne l'IED. Un simple exercice économétrique réalisé par le secrétariat de la CNUCED montre qu'un petit nombre de ces variables structurelles sont les principaux déterminants des flux à destination des pays en développement et que l'Afrique ne fait pas exception (encadré 4). De plus, si l'on étudie la question de plus près, on constate que l'amélioration des résultats économiques du continent est à mettre au compte d'une poignée de pays producteurs de pétrole qui ont connu une croissance plus de deux fois supérieure à la croissance moyenne enregistrée dans la région, et d'un petit groupe de pays à revenu intermédiaire qui ont bénéficié d'une croissance plus soutenue avant la crise de la dette et ont échappé, pour tout ou pour partie, aux programmes d'ajustement structurel (Tahari et divers collaborateurs, 2004). De ces deux groupes de pays, huit seulement ont absorbé près de la moitié des apports supplémentaires d'IED en Afrique pendant la période 1999–2003 par rapport aux six années précédentes. S'il faut se réjouir de cette progression, en conclure qu'elle annonce une dynamique de croissance d'un type nouveau dans la région ne semble guère plausible.

En effet, comme la CNUCED l'a déjà montré de manière plus détaillée dans de précédents rapports consacrés à l'Afrique, depuis 1980 la croissance en Afrique a été à la fois plus lente et plus instable non seulement que celle des régions en développement dynamiques, mais aussi que la croissance enregistrée au cours des 20 années précédentes. Les périodes de forte croissance ont été plus rares dans les pays et les cas de croissance négative plus fréquents; en outre les écarts de revenu se sont creusés, les pays les plus pauvres se faisant distancer par les pays à revenu intermédiaire et les pays les plus riches. S'il convient de prendre en compte des facteurs nationaux spécifiques pour une analyse plus complète de ces tendances, des contraintes extérieures toujours fortes en raison de la faiblesse des prix des produits de base, de la stagnation ou de la baisse de l'aide publique au développement

(APD) et du haut niveau d'endettement, outre une industrialisation en panne (voire souvent une désindustrialisation) et une formation intérieure de capital insuffisante, semblent être les facteurs communs à l'ensemble des pays du continent¹⁷.

Encadré 4

DÉTERMINANTS DE L'IED EN AFRIQUE: QUELLES PARTICULARITÉS?

Il existe une abondante littérature économétrique sur les déterminants de l'IED, y compris en Afrique, qui n'apporte toutefois pas de certitudes. Bon nombre d'études récentes ont cherché à attribuer la baisse observée des flux d'IED vers l'Afrique aux défaillances de la gouvernance, en construisant et en testant des modèles qui prenaient notamment en compte les politiques commerciales, l'orientation budgétaire, l'inflation, la libéralisation financière et la part du secteur public. Le secrétariat de la CNUCED a réalisé ses propres analyses de régression au moyen de données de panel concernant 71 pays en développement pour la période 1982-2002, dont 36 pays d'Afrique subsaharienne qui ont aussi fait l'objet d'analyses distinctes. On a régressé l'IED en pourcentage du PIB sur une série de variables structurelles comprenant la valeur ajoutée industrielle en pourcentage du PIB, les exportations manufacturières en pourcentage des exportations totales et la valeur ajoutée manufacturière en pourcentage du PIB total; l'infrastructure mesurée au nombre des lignes téléphoniques; la croissance du PIB et le PIB par habitant; et une variable retardée d'IED (un an). L'inflation a aussi été prise en compte. La méthode employée a été celle des moindres carrés généralisés pondérée par coupes transversales.

Dans l'ensemble, les estimations du secrétariat de la CNUCED ont donné les résultats attendus en ce qui concerne le signe et la valeur des coefficients. Le tableau ci-dessous fait apparaître le résultat de deux régressions concernant l'ensemble des pays en développement et des pays africains de l'échantillon. S'agissant des données «tous les pays», la variable retardée de l'IED est toujours très significative, à l'instar du ratio valeur ajoutée industrielle sur PIB et des variables infrastructure, croissance et revenu par habitant, bien que cette dernière réagisse à la variable infrastructure. Il est évident aussi, à en juger par le test F sur les effets fixes, qu'il existe d'importants effets pays. La variable fictive introduite dans les équations pour l'Afrique n'a pas donné de résultat significatif. Les régressions distinctes réalisées pour les pays africains ont produit des résultats similaires. Contrairement à toute attente, le ratio minerais et métaux sur PIB était significatif mais portait le mauvais signe pour la période 1982-2002. Il existe aussi en Afrique des effets pays.

Encadré 4 (suite)

Résultats	Tous les pays		Pays africains	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante				
Ratio valeur ajoutée industrielle sur PIB	0,004*	0,004**	0,017**	0,019**
Infrastructure	0,006*	0,006*	0,007**	0,007**
Croissance du PIB		0,014*		0,009*
Inflation (moyenne des deux dernières années)	-0,0003*	-0,0003*	-0,009*	-0,009*
IED (-1)	0,488*	0,487*	0,420*	0,417*
Effets fixes (test F)	18,2*	243,1*	7,1*	6,9*
R2	0,62	0,63	0,54	0,54
F	689,0*	529,4*	246,3*	1 986,2*
DW	2,11	2,13	2,17	2,17
Observations	21	21	21	21
Nombre de coupes transversales	71	71	36	36
Panel total	1 323	1 323	675	675
Échantillon	1982–2002	1982–2002	1982–2002	1982–2002

Source: World Development Indicators, Banque mondiale et base de données de la CNUCED sur les IED.

Notes: * Significatif à 1 %.

** Significatif à 5 %.

Les deux derniers facteurs sont particulièrement importants pour comprendre l'ampleur et l'impact des IED dans la région. L'Afrique, avant les autres régions en développement, a vu sa croissance s'éteindre à la fin des années 70 (Ben-David et Papell, 1995). Ce phénomène est imputable en partie au fait que les pays n'ont pas su profiter de la croissance plus soutenue des années 60 et 70 pour se diversifier suffisamment¹⁸. La poussée industrielle initiale de nombreux pays africains au lendemain de leur indépendance a commencé à marquer le pas dès le milieu des années 70; en Afrique subsaharienne, elle est tombée d'une moyenne annuelle de plus de 8 % entre 1965 et 1973 à tout juste 4 % entre 1973 et 1980. À la fin des années 70, seuls quelques pays africains avaient atteint un seuil d'activité manufacturière suffisant pour que leurs entreprises nationales puissent échapper au cercle vicieux de marchés étroits et d'une faible productivité et établir une dynamique d'investissements et d'exportations leur ouvrant les marchés extérieurs. Dans ce contexte, la réorientation des IED vers les industries manufacturières s'est aussi

faite plus lentement qu'ailleurs, le plus souvent grâce à des niveaux de protection élevés qui créaient un marché captif, la promotion des exportations étant négligée¹⁹.

La forte détérioration de l'environnement extérieur à la fin des années 70 et au début des années 80 a non seulement réduit à néant la rentabilité du secteur manufacturier naissant, ruinant ses perspectives d'investissement et le rendant plus vulnérable encore à de nouveaux chocs, mais aussi freiné les investissements dans le secteur primaire, où la production dépendait largement d'entreprises d'État qui avaient un besoin urgent de restructuration et de recapitalisation. Estimant que la récession mondiale serait de courte durée et que les prix des produits de base autres que les combustibles ne tarderaient pas à se redresser, de nombreux pays ont eu recours à l'emprunt extérieur pour financer leurs déséquilibres budgétaires et extérieurs. Et c'est ainsi que l'Afrique s'est engagée dans la voie d'un surendettement qui a tari les investissements publics dans les infrastructures matérielles et sociales et découragé l'investissement privé dans un contexte marqué par de graves déséquilibres intérieurs et extérieurs. En mettant un frein à des investissements vitaux pour les secteurs de la santé et du développement des ressources humaines, le surendettement a aussi empêché que soient réunies quelques-unes des conditions essentielles à une croissance économique durable, au développement et à la réduction de la pauvreté (CNUCED, 2004b).

De nombreux pays sont alors tombés dans une spirale infernale où les structures d'accumulation et de production étaient incapables de dégager suffisamment de recettes d'exportation pour maintenir les importations, ce qui a freiné davantage encore l'investissement, la diversification et la croissance du revenu. Dans bien des cas, le recul de l'emploi s'est accéléré sous l'effet de la concurrence accrue des importations consécutive à la mise en œuvre des programmes d'ajustement (OIT, 2003). La progression de l'économie informelle en Afrique, qui représentait selon les estimations 42 % de la production en 1999–2000 — et jusqu'à 60 % dans certains pays (Schneider, 2002) — illustre l'état de déliquescence du secteur formel et l'incapacité de ces programmes de susciter une reprise durable dans la région. Une autre manifestation, tout aussi révélatrice, de cette spirale infernale a été la «désindustrialisation» qui a touché la plus grande partie du continent. En Afrique subsaharienne, la part de la production manufacturière dans le PIB a fortement chuté entre 1980 et 1990 pour plafonner, tout au long des années 90, à un niveau inférieur à celui de 1960 (CNUCED, 2003a)²⁰. En 1980, sept

pays d'Afrique subsaharienne affichaient une production manufacturière par habitant comparable, et souvent supérieure, à celle de la Thaïlande; en 2002, à l'exception de Maurice, tous avaient été dépassés. Diverses études portant sur plusieurs pays ont attribué cette évolution à un fort ralentissement de la croissance de la production sous l'effet des programmes d'ajustement; elles montrent aussi que les écarts de croissance observés à l'intérieur de l'Afrique durant la période qui a suivi la crise de la dette s'expliquent largement par les écarts de productivité et de résultats à l'exportation dans le secteur industriel²¹.

Pour de nombreux pays de la région, la dépendance à l'égard des exportations de produits de base est restée très élevée durant cette période et s'est même, dans certains cas, accentuée, bien que, paradoxalement, la part de l'Afrique dans les exportations mondiales de produits de base ait en fait diminué. Ces pays ont donc connu une grande instabilité des prix, principalement due à des variations brutales de la production et de l'offre, alors même que les prix réels poursuivaient leur recul historique. La dégradation des termes de l'échange qui s'en est suivie a été lourde de conséquences en termes de manque à gagner, d'endettement, d'investissement et de développement et a compromis davantage encore la diversification. Comme les auteurs d'un autre document l'expliquent, le piège de la dépendance à l'égard des produits de base est devenu pour beaucoup de pays un piège de la pauvreté (CNUCED, 2002c et 2003b).

À en juger par ce bilan, il est clair que la plupart des programmes d'ajustement n'ont guère contribué à promouvoir la transformation structurelle de la région et son intégration dans l'économie mondiale et qu'ils sont sans doute même à l'origine du recul de l'industrie manufacturière (CNUCED, 2003a, deuxième partie). Ils partaient de l'idée que pour convertir des stratégies de croissance axée sur les importations en stratégies extraverties, tirées par le marché, il suffisait d'éliminer l'inflation, de réduire le secteur public et d'ouvrir les pays au commerce et aux capitaux extérieurs. Si quelques-unes de ces mesures ont justifié d'une certaine réussite, la plupart des programmes ont échoué à restaurer un climat économique propice à l'investissement et à l'emploi²².

Pourquoi cet échec? En partie parce que les politiques monétaires et budgétaires ont été définies exclusivement en fonction des distorsions de prix et non en fonction de critères macroéconomiques plus classiques tels que le niveau et la composition de la demande globale, l'état du cycle conjoncturel et

la gestion des taux de change. Les entreprises nationales ont de ce fait eu le plus grand mal à financer les investissements nécessaires à leur restructuration et à l'accroissement de leurs capacités de production, les banques jugeant plus avantageux de détenir des obligations d'État ou d'octroyer des prêts à des filiales de sociétés étrangères. De surcroît, le manque de cohérence entre les politiques macroéconomiques, commerciales et industrielles a ralenti la modernisation technologique et contribué à la baisse de la productivité, livrant les entreprises locales, surtout les entreprises exportatrices, à la pression des salaires et des taux de change ou à des chocs extérieurs imprévus.

Ce manque de cohérence est en partie imputable à une conception trop étroite de ce qui constitue un climat propice à l'investissement dans les pays d'industrialisation récente. Des études menées par la CNUCED ont montré qu'en Afrique la synergie entre bénéfices et investissements était faible, surtout depuis la crise de la dette (CNUCED, 1997), faute notamment d'incitations et de disciplines dont l'action conjuguée permettrait de dégager des bénéfices supérieurs à ce que pouvaient générer les forces du marché et de les canaliser vers les secteurs productifs. Ce problème a été accentué par l'absence de grandes entreprises nationales ayant avec des institutions financières nationales des liens qui leur auraient permis d'augmenter le niveau de l'investissement en associant des emprunts bancaires à long terme aux bénéfices non distribués²³. L'instauration d'une dynamique de bénéfices et d'investissements a en outre été entravée par un recul des investissements publics qui auraient pu aider à promouvoir l'investissement privé, comme cela a été le cas en Asie de l'Est après la crise de la dette (CNUCED, 2003a: 67–71) et dans les pays africains les plus florissants comme le Botswana et Maurice (CNUCED, 1998, tiré à part de la deuxième partie, 15–17).

Un climat propice à l'investissement ne se caractérise pas seulement par un taux d'investissement élevé; il doit aussi établir un cercle vertueux d'investissements, d'exportations et de croissance dans les secteurs où l'on peut réaliser d'importants gains de productivité et trouver des débouchés. Ce sont des secteurs où les économies d'échelle, le dynamisme technologique et l'accent mis sur l'apprentissage laissent espérer une amélioration durable des salaires et des conditions de vie et permettent une intégration plus harmonieuse dans l'économie mondiale. Cependant, de récentes études de la CNUCED ont montré que, dans beaucoup des pays appliquant des programmes d'ajustement, c'est le tandem libéralisation rapide-compression des salaires, et non diversification-modernisation, qui a été l'élément moteur d'une croissance

plus axée sur les exportations. Ainsi, entre 1980 et 2000, sur un échantillon de 26 pays en développement, la compression des salaires et la dévaluation ont été les principaux moyens mis en œuvre par les pays africains pour accroître leur compétitivité; le risque est que ces pays se laissent enfermer dans l'exportation de produits traditionnels à faible intensité de technologie et de faible élasticité-revenu (CNUCED, 2003a: 99–114). Cette constatation a été corroborée par une étude portant sur un plus large échantillon de pays africains, qui met en évidence le revirement structurel des années 90 caractérisé par le retour à des exportations de produits à base de ressources naturelles, et l'apparition d'une structure d'exportation s'écartant des tendances mondiales, en particulier de celles des régions exportatrices les plus dynamiques. Seule l'Afrique du Sud a nettement accru la part de ses produits à moyenne et forte intensité de technologie dans l'ensemble des exportations de produits manufacturés durant cette période. Or, même là, les progrès ont été sensiblement plus importants dans les années 80 que dans les années 90, et rien n'indique que l'Afrique du Sud soit en mesure de prendre pied sur des marchés d'exportation de produits à plus forte intensité de technologie (Lall, 2004).

Cette faible dynamique d'investissement et de diversification se répercute directement sur le type d'IED que la région peut attirer ainsi que sur ses effets. À l'évidence, les tendances observées ne seront guère de nature à attirer des IED axés sur la recherche de marchés, et ce d'autant moins que les obstacles au commerce s'abaissent dans la région. Mais il est également peu probable que les IED axés sur l'exportation trouvent le climat favorable, car de bas salaires ne sont pas une condition suffisante. Des marchés locaux vigoureux et l'accès à des facteurs de production intermédiaires ou des coûts unitaires de main-d'œuvre faibles comptent beaucoup moins dans certains secteurs comme celui des industries extractives où les liens entre bénéfices et investissements dépendent davantage de la demande et des pressions du marché extérieur. Les conditions accordées aux STN qui investissent dans ces enclaves sont invariablement refusées aux entreprises locales, publiques ou privées. Mais parce que l'IED tend à créer des installations entièrement nouvelles, axées sur l'exportation, on continue de penser qu'il suscitera des investissements nationaux complémentaires (Weber-Fahr et divers collaborateurs, 2001: 446).

En réalité, le lien est souvent assez ténu. Idéalement, le réinvestissement des profits ou leur absorption par la fiscalité et leur affectation aux dépenses de développement devraient contribuer à stimuler l'investissement, le revenu et l'épargne. Mais la nature des rentes dégagées dans ces secteurs est telle que,

souvent, les entrepreneurs locaux renoncent à créer de la richesse par l'augmentation des capacités de production au profit de stratégies axées sur la seule recherche du profit et sa redistribution aux actionnaires. Les industries manufacturières, qui pourraient absorber de la main-d'œuvre employée dans l'économie informelle, sont très exposées à ce phénomène, et ce d'autant plus là où les sociétés transnationales réclament la libéralisation des échanges et où le soutien par l'État des entreprises locales est faible. Non seulement cela renforce la tendance qu'ont les enclaves à dépendre uniquement de capitaux, de biens intermédiaires et de biens de consommation importés, mais cela encourage aussi une mobilisation de l'épargne au profit d'activités spéculatives à forte rentabilité (Mhone, 2000). Dans ces conditions, les sorties de capitaux, qui selon une estimation ont été en moyenne de 7 milliards de dollars par an entre 1970 et 1996 en Afrique subsaharienne (soit le triple de l'IED), peuvent affaiblir encore la dynamique de bénéfices et d'investissements requise pour instaurer une croissance durable. En effet, quelques-uns des principaux bénéficiaires d'IED sont aussi ceux où les fuites de capitaux sont les plus importantes, ce qui souligne le caractère pernicieux de la relation entre bénéfices et investissements qui s'est développée sous l'effet des programmes d'ajustement (tableau 5).

Les travaux de recherche comparative indiquent quelques effets d'attraction des IED dans certains pays africains, davantage d'ailleurs qu'en Amérique latine, mais, comme on l'a vu plus haut, ces résultats ne portent pas sur l'ensemble de la région²⁴. En outre, ce phénomène semble s'être atténué ces dernières années à mesure qu'une libéralisation accélérée conjuguée à une intensification des fusions-acquisitions, notamment par la privatisation, devenaient caractéristiques du paysage économique africain. Selon une étude récente, si l'on compare les périodes 1983–1989 et 1990–1997, la tendance de l'IED à évincer l'investissement local s'est amplifiée dans toutes les régions en développement, y compris en Afrique subsaharienne²⁵. Pour une évaluation plus détaillée, il faudrait étudier l'expérience des différents pays, mais des études de ce genre sont rares en ce qui concerne l'Afrique. Toutefois, un récent examen de l'impact des IED sur les marchés financiers de la Côte d'Ivoire entre 1974 et 1987 montre que les STN, grâce à la supériorité de leurs garanties et de leur rentabilité, bénéficient d'un accès plus facile aux banques locales, au détriment des entreprises locales (Harrison et McMillan, 2002). Un résultat similaire est rapporté concernant le Maroc entre 1984 et 1992, où l'on s'est aperçu que les IED augmentaient le risque des entreprises dans les branches

Tableau 5

FUIITE DES CAPITAUX ET IED DANS QUELQUES PAYS AFRICAINS, 1970–1996

	Fuites cumulées* (en millions de dollars 1996)	Apports d'IED (en millions de dollars)
Angola	17 033	3 103
Bénin	-3 457	394
Burkina Faso	1 266	90
Burundi	819	34
Cameroun	13 099	1 097
Congo	459	1 095
Côte d'Ivoire	23 371	1 837
Éthiopie	5 523	187
Gabon	2 989	258
Ghana	407	942
Guinée	343	155
Kenya	815	743
Madagascar	1 649	183
Malawi	705	217
Mali	-1 204	198
Mauritanie	1 131	97
Maurice	-268	293
Mozambique	5 311	274
Niger	-3 153	364
Nigéria	86 762	15 658
Ouganda	2 155	398
République centrafricaine	250	90
République démocratique du Congo	10 099	566
République-Unie de Tanzanie	1 699	473
Rwanda	2 116	233
Sénégal	-7 278	379
Seychelles	567	351
Sierra Leone	1 473	8
Soudan	6 983	165
Zambie	10 624	1 101

Source: Ndikumana, 2004: 357, et base de données de la CNUCED sur les IED et les STN.

Note: Le coefficient de corrélation est de 0,96.

- * La mesure de la fuite des capitaux est donnée ici par la variation de la dette ajustée en fonction des fluctuations des taux de change (la dette des pays étant libellée en diverses monnaies), de l'IED, de la balance courante plus les variations du stock des réserves internationales et les transferts nets par sur-/sous-facturation. La valeur nominale des capitaux en fuite est exprimée en valeur réelle sur la base de l'indice des prix à la production des États-Unis (1996 = 100), et le stock cumulé de ces capitaux est calculé en ajoutant les revenus d'intérêts aux capitaux expatriés les précédentes années sur la base du taux des bons du Trésor des États-Unis.

dominées par des producteurs locaux dont l'accès aux marchés locaux du crédit était devenu plus difficile (Vora, 2001). Des études de la CNUCED ont aussi montré que la libéralisation financière et l'arrivée de banques étrangères en Afrique avaient entraîné un morcellement des marchés de capitaux, où les grandes entreprises étrangères bénéficient d'un accès privilégié au crédit (CNUCED, 1996a).

L'IED peut avoir des effets plus indirects sur le climat de l'investissement intérieur; en particulier lorsqu'il est concentré dans le secteur des matières premières, il peut avoir des effets macroéconomiques négatifs, liés surtout à l'appréciation du taux de change, qui peuvent compromettre les perspectives de diversification dans des secteurs plus dynamiques de production manufacturière. Quoi qu'il en soit, s'il semble que la valeur ajoutée et les exportations manufacturières dans les pays africains dépendants des minéraux sont plus faibles que prévues compte tenu de leurs ressources, la question de savoir si cela peut être attribué directement à une forte proportion d'IED dans les industries extractives n'a pas été étudiée de façon systématique²⁶. En fait, en raison de l'important stock de capital existant dans les secteurs «enclavés», une rapide libéralisation financière pose un problème macroéconomique plus pressant encore: le risque de sorties importantes de fonds et leur effet extrêmement négatif sur la balance des paiements. C'est certainement ce qui s'est produit ces dernières années dans quelques pays africains où les rapatriements de bénéfices ont dépassé les apports d'IED, dans des proportions parfois très élevées, comme en Afrique du Sud et au Gabon (Woodward, 2001: 164–170), mais aussi en valeur cumulée, par exemple au Botswana, au Congo et au Nigéria (annexe, tableau A2). Si cela n'annule pas totalement les incidences des apports d'IED sur la balance des paiements, des études de la CNUCED ont montré que les difficultés de balance des paiements ne se sont pas atténuées en Afrique dans les années 90, en dépit d'une hausse des flux d'IED. Il est peu probable que la part croissante des fusions-acquisitions dans les IED améliore la situation, surtout quand celles-ci concernent des industries ne travaillant pas pour l'exportation.

La prépondérance des IED dans les industries extractives est presque certainement liée à la faiblesse des relations industrielles verticales en Afrique (CNUCED, 2001a) et, s'il est vrai qu'il s'agit d'une caractéristique inhérente à ce secteur, le problème est exacerbé par l'absence de bonnes infrastructures locales (Belderbos et divers collaborateurs, 2001). De la même manière, les quelques études faites pour mesurer les retombées des IED dans le contexte

africain tendent à confirmer la conclusion générale, notée plus haut, selon laquelle ces retombées sont de nature limitée et décelables seulement s'il existe un secteur privé local vigoureux²⁷.

On pourrait s'accommoder d'un certain effet d'éviction, de synergies faibles et de retombées minimales si la production d'un excédent pour l'exportation et les gains de productivité correspondants résultant des apports d'IED se traduisaient par un accroissement du nombre d'emplois bien rémunérés. Mais si les données recueillies en Afrique tendent à confirmer que les STN versent de meilleurs salaires, leur préférence pour la main-d'œuvre qualifiée est contraire aux attentes (Gelb et Black, 2004). Dans les secteurs comme les industries extractives où l'investissement tend à être capitalistique, on ne s'attend naturellement guère à la création de nombreux emplois non qualifiés (Banque mondiale, 1992: 28). Par ailleurs, il est difficile de mesurer l'impact général de l'IED sur l'emploi dans le secteur manufacturier et celui des services car, par le biais des fournisseurs, des sous-traitants et des prestataires de services, il est lié à toute une série d'effets indirects qu'il est malaisé, dans la pratique, de repérer (CNUCED, 1999a). Cela dit, si comme cela semble être le cas, il existe une corrélation positive entre les effets des IED sur l'emploi et le revenu par habitant, et compte tenu du peu de données dont on dispose sur les synergies et les retombées en Afrique, il est peu probable que la création d'emplois soit une conséquence importante des apports d'IED dans la région, ce qui a été confirmé par une étude économétrique portant sur 41 pays pour la période allant du milieu des années 80 à la fin des années 90. Cette étude montre que les IED n'ont eu aucun effet notable sur l'emploi dans les pays à faible revenu et que, dans les pays à revenu intermédiaire, ils ont eu un effet positif moins fort que des investissements nationaux de montants comparables (Spiezia, 2004). Plusieurs études de pays sont venues corroborer ces résultats, montrant qu'en dehors d'un petit nombre de zones franches industrielles, les créations d'emplois liées aux IED ont été très limitées (Gelb et Black, 2004; CNUCED, diverses années). Une fois de plus, les fusions-acquisitions étant moins créatrices d'emplois (au contraire, elles tendent plutôt à en supprimer) que les investissements de création d'entreprises, les tendances récentes ne sont guère encourageantes (CNUCED, 1999a).

Dans des situations de conflit, le développement d'enclaves peut être particulièrement pernicieux. En effet, dans le contexte de la lutte pour la maîtrise des ressources, les IED ont souvent été associés à des troubles civils dans la région, même s'ils n'en sont pas nécessairement la cause. Une récente

étude de la CNUCED a relevé un accroissement de la pauvreté entre 1981 et 1999 dans quelques pays d'Afrique subsaharienne dépendant de l'exportation de produits minéraux, pauvreté qui s'est sensiblement aggravée après 1987, alors que dans certains pays les IED affluaient à nouveau vers le secteur et que les exportations reprenaient (CNUCED, 2002c: 131–132)²⁸.

Il convient de souligner deux points lorsque l'on cherche à comprendre le rôle joué par l'IED dans le contexte du développement de l'Afrique au cours des deux dernières décennies. Premièrement, comme ailleurs, il est probable que les flux futurs d'IED seront influencés par les flux anciens, et la possibilité qu'ils participent d'un processus d'investissement autonome et dynamique, très favorable à des gains de productivité dépendra de l'établissement d'interactions positives avec l'investissement national dans le secteur privé et le secteur public. La faiblesse de la formation de capital depuis la crise de la dette, le peu d'effet d'attraction exercé par les IED, l'incidence de la fuite des capitaux et le fait que le ratio IED/formation brute de capital fixe en Afrique approche la moyenne des pays en développement indiquent qu'au cours des 20 dernières années, dans la majeure partie du continent, ces interactions cumulatives n'ont pas réussi à s'implanter. Dans ces conditions, la tendance de l'IED à soutenir un développement reposant sur des enclaves apparaît comme un véritable danger, l'intégration extérieure étant privilégiée par rapport à l'intégration interne de l'économie locale.

Deuxièmement, la théorie qui préconise plus d'ouverture et une réduction du rôle de l'État pour attirer les IED n'est pas vérifiée dans les faits et tend à détourner l'attention de déterminants plus fondamentaux de l'IED, à savoir la taille et l'expansion des marchés, les ressources et le développement des infrastructures, qui continuent de figurer parmi les déterminants les plus importants des flux d'IED vers l'Afrique. Si tout cela concorde avec les multiples études qui montrent que l'IED suit le développement plutôt qu'il ne le stimule, les implications qui en découlent ne semblent pas avoir été correctement prises en compte dans les débats sur les politiques de développement, notamment en ce qui concerne l'Afrique²⁹.

Il s'ensuit aussi que c'est rendre un mauvais service aux décideurs que de se contenter de mettre en évidence la supériorité du rendement des IED en Afrique comme révélateur d'occasions d'investissement manquées³⁰. Les chiffres — pour autant qu'ils soient fiables — montrent que du point de vue de l'entreprise les IED vont vers des secteurs à haut risque offrant des possibilités

de gains (rentes) élevés; du point de vue du pays, ils signifient que l'IED est un moyen coûteux de financer le développement qui peut néanmoins être profitable s'il génère des recettes publiques substantielles, mais qui ne se justifie vraiment à long terme que s'il induit des retombées technologiques appréciables et crée des emplois. Dans le cas contraire, l'IED risque de reproduire un cercle vicieux de développement rampant, où les conditions qui l'attireront ne seront pas nécessairement celles qu'il faut pour accélérer la formation de capital, dans le secteur privé comme dans le secteur public.

D. L'IED en Afrique: Expériences sectorielles

Aucune des analyses effectuées à ce jour ne donne à penser qu'il faille exclure l'IED de la conception des stratégies de développement en Afrique. Ces analyses font néanmoins ressortir que les approches actuellement appliquées pour attirer l'IED dans l'espoir que celui-ci enclenchera un processus de formation de capital et renforcera la productivité n'ont pas été couronnées de succès. Dans ces conditions, la mise à profit à l'avenir de la contribution potentielle de l'IED passe par un changement de perspective quant à la façon dont l'IED peut mieux servir les objectifs de développement en fonction des contraintes structurelles et des pénuries de ressources que connaît la région. C'est probablement au niveau sectoriel qu'il convient d'engager cette analyse.

L'analyse ci-après sera axée sur des exemples tirés des secteurs primaire et secondaire. Ce choix est dicté en partie par l'idée que, dans le contexte du changement structurel et du développement, ces secteurs sont les éléments moteurs d'une croissance durable dans la plupart des pays, mais aussi par le fait qu'une information plus détaillée sur l'impact de récents flux d'IED vers le secteur tertiaire en Afrique est difficile à obtenir (CNUCED, 2004). Compte tenu de l'accroissement récent des flux d'IED vers ce secteur, lié en particulier à la privatisation de services publics, une analyse plus détaillée nécessiterait un important travail de collecte de données au niveau des pays, qui dépasse le cadre de la présente étude. Néanmoins, les privatisations et l'accroissement des IED dans le secteur des services ainsi que leur impact méritent une analyse critique, notamment du fait des controverses croissantes suscitées par la présence dans des pays africains d'entreprises internationales assurant certains services publics — eau, électricité, télécommunications.

1. Enclaves et chaînes dans le secteur primaire

Pour évaluer l'impact des IED dans le secteur primaire en Afrique, il faut faire une distinction entre produits transformés et produits non transformés. En

dépit de certains problèmes persistants de classification, les produits transformés correspondent généralement à des articles manufacturés dans les statistiques industrielles et les statistiques de l'emploi, mais à des produits primaires dans les statistiques du commerce. Les produits primaires transformés et non transformés peuvent encore être ventilés en produits agricoles et minéraux, métaux et combustibles, ces derniers représentant la plupart des ressources non renouvelables. Une distinction supplémentaire peut enfin être établie entre produits statiques et produits dynamiques, en fonction de caractéristiques telles que la croissance des exportations et l'élasticité-revenu.

L'IED a, historiquement, joué différents rôles vis-à-vis de ces groupes de produits. Des caractéristiques géographiques immuables, des économies d'échelle et des coûts fixes élevés, ainsi que des impératifs technologiques, ont créé d'importants obstacles à l'entrée dans le secteur des industries extractives et entraîné une intégration des chaînes de valeur sous l'égide de sociétés transnationales. En revanche, des investissements fixes plus faibles et de multiples possibilités d'approvisionnement ont eu tendance à créer une séparation plus nette entre production et transformation dans le cas des denrées agricoles, le contrôle de la chaîne étant détenu par les acheteurs bénéficiant d'actifs intangibles assurant des rentes plus fiables (McKern, 1999).

En Afrique, la structure des investissements dans le secteur primaire a été définie par les relations coloniales, directement ou à travers des «comptoirs coloniaux blancs» censément indépendants, mais elle a persisté dans les années immédiatement postérieures à l'indépendance. Toutefois, le peu d'avantages retirés par les pays africains en terme d'emplois, de recettes fiscales et de recettes en devises a fini par entraîner des interventions de l'État, y compris la nationalisation des installations et du matériel, non seulement dans un souci de soutenir le réinvestissement des bénéficiaires et de contribuer à la mise en place de relations interentreprises locales, mais aussi d'affirmer la souveraineté nationale sur des éléments politiquement sensibles et stratégiques de l'économie, en particulier les ressources naturelles (Kennedy, 1991: 72). Le bilan de ces interventions a été un bilan mitigé en Afrique. De nombreuses entreprises d'État se sont caractérisées par des coûts élevés et une faible productivité et ont lourdement grevé les ressources publiques, ne servant souvent qu'à assurer des rentes à des groupes ou à des individus favorisés par le pouvoir politique. Il faut cependant reconnaître qu'un certain nombre de pays ont su utiliser plus efficacement leurs rentes de produits primaires en combinant interventions

publiques et incitations fondées sur les mécanismes du marché, allant d'une forte dépendance à l'égard des IED dans certains cas (diamants au Botswana) à une utilisation négligeable de ces IED dans d'autres cas (sucre à Maurice). Des mesures budgétaires et autres ont été utilisées pour canaliser les ressources du secteur primaire vers le développement des infrastructures et soutenir les efforts de diversification de l'économie, avec plus ou moins de succès³¹.

Récemment, d'appréciables apports d'IED dans le secteur primaire de certains pays africains ont été accueillis comme une source potentielle de création d'emplois, de recettes publiques et de recettes en devises accrues, et comme un moyen d'intensifier la diversification industrielle. Ils ont été suscités par des programmes de privatisation, entrepris dans un contexte d'ajustement structurel, par une évolution favorable des cours de certains produits stratégiques, tels que le pétrole, et par le progrès technologique. Un certain optimisme s'est également manifesté quant à un comportement des entreprises et à des conditions du marché qui étaient, sinon franchement favorables, du moins plus propices que par le passé.

(a) Les IED dans le secteur des industries extractives: nouvelles perspectives ou «course à l'abîme»³²?

Comme on l'a vu plus haut, une forte proportion des IED en Afrique concerne le secteur des industries extractives. De plus, on peut penser que les exportations de minéraux (et de pétrole) ont beaucoup contribué au récent redressement de la croissance dans la région, même si celle-ci a été inégalement répartie. Les 15 milliards de dollars investis dans le secteur des industries extractives en Afrique en 2004 ont représenté 15 % du total global, en très forte hausse par rapport aux 5 % enregistrés au milieu des années 80, ce qui a placé la région au troisième rang des destinations d'investissement, derrière l'Amérique latine et l'Océanie. L'Afrique du Sud a représenté 48 % du total des investissements, suivie du Ghana (7 %), de la Mauritanie (6 %), de la République démocratique du Congo et de la Côte d'Ivoire (4 % chacune), les autres pays représentant quelque 30 % (*Mining Journal*, 2005). À l'exception de l'Afrique du Sud, la plupart des investissements ont été des IED. On peut espérer que, malgré cette répartition inégale, un nouveau cycle de profits-investissements-exportations favorisera une croissance plus forte, plus rapide et plus soutenue dans toute la région.

La hausse des investissements dans le secteur des industries extractives en Afrique peut être en partie attribuée aux importants changements qui ont été apportés aux codes miniers et qui ont contribué à l'organisation du retrait de l'État de ce secteur, à une multiplication des opportunités pour le secteur privé et à un accroissement des incitations adressées aux investisseurs étrangers. Tous ces changements ont coïncidé avec une amélioration des perspectives économiques dans le secteur; pendant la plus grande partie des années 80 et 90, le climat de l'investissement y a été difficile, et les marchés dans les pays du Nord étaient déprimés, d'où les prix faibles, mais néanmoins instables, de nombreux minéraux et métaux³³. Les incertitudes économiques ont été aggravées par des incertitudes politiques persistantes dans de nombreux pays en développement, à la suite des revers subis par des entreprises étrangères dans certains pays dans les années 70, ainsi que de la crise de la dette, qui a asséché les ressources des entreprises d'État. De ce fait, les investisseurs étrangers dans le secteur ont recherché la sécurité, et les investissements se sont concentrés dans des pays développés riches en ressources minérales; le stock d'IED dans le secteur primaire (principalement industries extractives, pétrole et carrières) dans les pays développés, qui s'établissait à tout juste 20 % du total global en 1980, atteignait près de 60 % en 1990 et 80 % en 1997 (CNUCED, 1993: 62 et 1999a).

C'est dans ces conditions que les décideurs en Afrique ont été invités à libéraliser et privatiser le secteur et à multiplier les incitations pour attirer des investisseurs potentiels, entrant ainsi en concurrence entre eux ainsi qu'avec les pays d'autres régions, par exemple l'Amérique latine, qui avaient engagé une stratégie analogue quelques années auparavant et où des incitations généreuses existaient déjà (CEPALC, 2001). Des événements récents, en particulier la demande croissante de facteurs de production dans certains pays en développement en voie d'industrialisation rapide, tels que la Chine et l'Inde, laissent espérer que l'évolution future du secteur ne sera peut-être pas calquée sur les tendances passées du marché. Ainsi, il n'est guère surprenant qu'en dépit des cours actuellement élevés des actifs des entreprises extractives, une nouvelle vague de regroupements sous la forme de fusions-acquisitions se soit engagée, les investisseurs étant plus que désireux de s'approprier des gisements minéraux après des années de sous-investissements³⁴.

(i) Déréglementation du secteur minier en Afrique

Parmi les principales raisons avancées à l'appui des réformes figurait le manque de résultats du secteur des industries extractives en Afrique, illustré par une diminution de sa part dans la valeur de la production et du commerce des produits correspondants au niveau mondial. De mauvaises politiques, des interférences politiques, le manque d'investissements en cartographie géologique, la médiocrité des données techniques sur les ressources minérales, la faiblesse des infrastructures et le manque d'approvisionnements énergétiques bon marché et fiables ont été autant de facteurs explicatifs. Il en a résulté que le secteur n'apportait pas la contribution escomptée à une accélération de la croissance économique et à la diversification. En fait, l'incapacité de dégager des revenus suffisants était considérée comme un frein au processus de développement dans de nombreux pays (Boocock, 2002; voir aussi Banque mondiale, 1992, *passim*). Toutefois, une analyse plus nuancée des inefficacités dans le secteur minier public de la plupart des pays d'Afrique subsaharienne semble indiquer que le ralentissement économique prolongé qui a commencé à la fin des années 70, en même temps que l'effondrement des prix des produits de base après le boom du milieu des années 70, a beaucoup contribué à l'épuisement de la rente. Dans de nombreux cas, tous les revenus dégagés par le secteur ont été affectés au soutien de la balance des paiements, notamment au service de la dette, privant ainsi le secteur de tout excédent réinvestissable pour des activités d'exploration et de modernisation des mines, pourtant nécessaires au redressement du secteur et au maintien de sa compétitivité³⁵.

La déréglementation du secteur des industries extractives en Afrique a commencé dans les années 80 dans le contexte des programmes d'ajustement structurel, qui préconisaient une libéralisation, une déréglementation et une privatisation accrues pour corriger les déséquilibres macroéconomiques, stimuler la reprise économique et instaurer un mode de croissance plus durable. Cette orientation initiale s'est progressivement resserrée sur le secteur minier, le soutien de la Banque mondiale passant ainsi d'un soutien traditionnel aux activités d'exploration et de production dans les années 60, au soutien d'une gestion commerciale et de la privatisation d'entreprises d'État dans les années 80, puis au renforcement des capacités, au développement du secteur privé et à la promotion de l'IED dans les années 90 (Liebenthal, Michelitsch et Tarazona, 2003: 2). Plus récemment, on s'est davantage préoccupé de renforcer la gouvernance et la transparence, l'objectif étant de faire bénéficier

aussi les couches pauvres de la population de la prospérité du secteur, d'atténuer les risques environnementaux et sociaux et de protéger les droits des populations concernées par des investissements dans les industries extractives (Banque mondiale, 2004b: 2–15). Il n'en reste pas moins que les motivations à la base de toutes ces réformes ont été de réorienter les objectifs publics dans le secteur minier sur la production de recettes fiscales plutôt que sur la poursuite d'autres objectifs économiques ou politiques tels que le contrôle des ressources ou l'amélioration de l'emploi, avec la privatisation comme principal levier³⁶.

Les réformes se cumulent et, étant donné les impératifs technologiques et financiers du secteur et l'absence d'entrepreneurs locaux capables de reprendre les entreprises d'État, pour que les entreprises extractives africaines deviennent compétitives au niveau international, les gouvernements se sont attachés à attirer des entreprises minières étrangères prêtes à réaliser des investissements à haut risque (Banque mondiale, 1992: 9-12). À cette fin, les principaux critères de décision sont «un cadre juridique et fiscal stable, comprenant un code minier, une stabilité contractuelle, un régime fiscal garanti, le rapatriement des bénéficiés et l'accès aux devises» (Campbell, 2004a: 17; voir aussi van der Veen, 2000). En retour, les gouvernements escomptent bénéficier d'une part «équitable» des revenus accrus dégagés par le secteur (Banque mondiale, 1992: 10).

Les réformes dans le secteur minier au Ghana sont considérées comme exemplaires de la première phase de réformes du secteur, engagées dans le contexte des programmes d'ajustement structurel et suivies dans les années 90 par des réformes sectorielles plus spécifiques. À la fin de 1995, 35 pays s'étaient dotés de nouveaux codes miniers, avec une réduction des niveaux d'imposition, un assouplissement des lois relatives à l'immigration pour les travailleurs expatriés et l'octroi d'exonérations fiscales pour le matériel importé (Abugre et Akabzaa, 1998, cité dans Boocock, 2002). Ont suivi les réformes en Guinée, au milieu des années 90, puis les réformes à Madagascar, au Mali et en République-Unie de Tanzanie à la fin des années 90 (Campbell, 2004a). Ces différentes phases se caractérisent par une «remarquable continuité» des réformes du secteur minier en Afrique (Fox, Onorato et Strongman, 1998), chacune s'appuyant sur un ensemble de mesures et de politiques adoptées en vertu des précédents régimes miniers, tandis que la Banque mondiale jouait un rôle essentiel dans la conceptualisation et la mise en œuvre de ces réformes institutionnelles (voir l'encadré 5).

Encadré 5

RÉFORMES DU SECTEUR MINIER: QUELQUES EXEMPLES

Ghana: Les réformes du secteur minier au Ghana se sont caractérisées par un très net retrait de l'État dans un large contexte de privatisation, de réforme fiscale et d'ouverture aux entreprises étrangères. Le secteur minier a toutefois également fait l'objet d'une attention plus spécifique. À partir de 1986, trois grands changements ont été la création de la Commission des minéraux en tant que centre unique pour les investissements dans les industries extractives, l'adoption d'une nouvelle loi sur les ressources minérales et les industries extractives (PNDCL 153), et la promulgation d'une loi sur l'imposition des bénéfices (PNDCL 122, 1985) ainsi que d'une réglementation relative aux minéraux (redevances) (LI 1349, 1987). En outre, une loi sur les petites industries extractives (PNDCL 218) a été adoptée en 1989 pour apporter un soutien juridique aux petites entreprises minières artisanales du pays (Campbell, 2004a). Toutes ces lois ont constitué la base d'un généreux système d'incitations fiscales destinées aux investisseurs étrangers — d'après certaines estimations, plus généreux que celui appliqué à d'autres secteurs (CNUCED, divers). Par exemple, l'impôt sur le revenu des sociétés, qui s'établissait à 50-55 % en 1975, avait été ramené en 1994 à 35 %, et le taux de redevance^a, de 6 % de la valeur totale de la production minérale en 1975 à 3 % en 1987. Enfin, les transferts personnels de fonds pour le personnel expatrié n'étaient assujettis à aucune taxe imposée sur le transfert de devises hors du pays.

Guinée: Les politiques régissant l'exploitation du secteur minier au cours de la deuxième phase de réformes du milieu à la fin des années 90 ont été inspirées par la nécessité d'appliquer certaines formes de réglementation (par exemple, concernant la protection de l'environnement), mais elles montrent aussi comment les responsabilités en la matière ont été confiées à des acteurs privés (Campbell, 2004a: 7). La Guinée s'est dotée d'une nouvelle politique minière visant à rétablir la compétitivité du régime fiscal du secteur et à stabiliser ce régime pour toute la durée des droits d'exploitation accordés^b. En outre, le Gouvernement a lancé un «programme de promotion de l'investissement dans le secteur des industries extractives», qui permettrait: d'achever la carte géologique de la Guinée; d'établir une base de données fiable sur le secteur; d'harmoniser l'ensemble des lois et règlements régissant le secteur; de renforcer le cadre institutionnel; de restructurer les entreprises minières; et de fournir une formation à la gestion (Gouvernement guinéen, 1999; voir aussi Campbell, 2004b: 36). En outre, le Gouvernement a réduit son rôle de «propriétaire et exploitant», mais a renforcé son action de «régulateur et intermédiaire». La stratégie reposait sur l'idée que l'ouverture stimulerait des marchés compétitifs vigoureux, où les prix détermineraient le

Encadré 5 (suite)

comportement des entreprises et permettraient ainsi une répartition optimale des ressources.

Mali et République-Unie de Tanzanie: La troisième phase de réformes reposait sur l'idée que «les États ont un rôle de facilitation et de réglementation à jouer» (Campbell, 2004a). Le code minier de la République-Unie de Tanzanie, adopté en 1998 à la suite d'un projet de réforme sectorielle de cinq ans financé par la Banque mondiale, contient tous les éléments caractéristiques de ce type de réforme. Il autorise une participation étrangère à 100 %, fournit des garanties contre les nationalisations et les expropriations, et propose un rapatriement sans restriction des bénéfices et des capitaux. Le taux de redevance est fixé à un maximum de 3 %, comme au Mali et en Guinée, et des exonérations sont accordées concernant les droits d'importation et la fiscalité sur les machines, le matériel et autres facteurs de production importés. Était également levée, dans la loi de 1979 sur les industries extractives, l'obligation d'acheter des biens et services locaux. Au Mali, au cours des trois premières périodes comptables de production ou d'exploitation, les entreprises minières sont exemptées des obligations fiscales suivantes: *impôt sur le revenu* frappant les revenus professionnels, le revenu des investissements et les revenus de la propriété; droits d'enregistrement et de timbre; taxe à la valeur ajoutée et taxe sur la fourniture de services; taxe sur les brevets; et taxe sur les polices d'assurance (Hatcher, 2004).

a D'après la réglementation, les taux de redevance vont de 3 à 12 %, selon la marge d'exploitation de la mine. Mais dans la pratique, aucune entreprise minière ne paie plus de 3 % (Akabzaa, 2000).

b Cette disposition a également été appliquée dans la troisième phase de réformes, plus particulièrement en République-Unie de Tanzanie, qui a proposé aux investisseurs un accord de «stabilité fiscale» en vertu duquel le Gouvernement ne réviserait ni les impôts ni les taux de redevance à la hausse au cours de la «totalité de la vie du projet» minier considéré.

(ii) Impact des réformes

Grâce aux réformes, l'Afrique est devenue beaucoup plus «attractive» pour les investisseurs étrangers dans le secteur minier. Beaucoup de nouveaux investissements ont élargi et accru la capacité des producteurs existants, notamment avec la mise en exploitation de nouvelles mines. Toutefois, le Mali, par exemple, qui ne possédait pas un grand secteur minier avant 1990, a reçu de considérables apports d'IED pour des projets à grande échelle, tout comme la République-Unie de Tanzanie. Un certain nombre de pays sortant d'un conflit, notamment l'Angola et le Mozambique, ont également bénéficié d'un vigoureux redressement de leur production minérale ces dernières années.

Les objectifs des sociétés sont restés inchangés: maximiser les profits, réduire le plus possible les risques et rentabiliser les investissements aussi vite que possible. La continuité et la prévisibilité des politiques, en particulier pour ce qui est de la sécurité des droits de propriété et de l'ouverture des marchés, restent des facteurs déterminants. Mais l'impôt étant considéré comme un coût commercial, les entreprises fondront en partie leurs décisions d'investissement sur la mesure dans laquelle le régime fiscal est adapté à la réalisation de leurs objectifs. La combinaison de programmes d'ajustement et de réformes sectorielles en Afrique a certainement contribué à faciliter la réalisation de ces objectifs.

Attirer des IED dans le secteur des industries extractives n'est toutefois qu'un aspect des choses. Un autre en est d'évaluer l'impact de ces IED du point de vue des effets positifs sur l'économie et le développement du pays. Les ressources minérales étant des richesses nationales et des ressources non renouvelables, leur exploitation est étroitement liée à l'exercice de la souveraineté nationale, et le présupposé philosophique sous-jacent est que le propriétaire de ces richesses devrait tirer un profit maximal de tout excédent dégagé. De plus, les gouvernements ont généralement tout un ensemble de considérations économiques à l'esprit lorsqu'ils élaborent des stratégies pour exploiter au mieux ces richesses — maximiser la valeur des bénéfices réinvestis localement, créer des relations interindustrielles en amont et en aval avec le reste de l'économie, transférer des technologies et créer des emplois, réduire les dommages pour l'environnement et les effets négatifs sociaux, et obtenir des entreprises, indépendamment de la nationalité de leurs capitaux, qu'elles indemnisent les dommages occasionnés.

Concilier ces intérêts avec les objectifs de profit des sociétés transnationales est loin d'être simple. Néanmoins, à un certain niveau, les deux parties ont un intérêt commun à maximiser leurs rentes en dégageant des excédents. Dans le cas des gouvernements, cela peut les aider à échapper à d'éventuelles contraintes liées à l'épargne et à la balance des paiements pesant sur la croissance aux premières étapes du développement. Toutefois, comme il a été noté plus haut, le danger est que les enclaves dans le secteur des exportations n'empêchent une transformation structurelle dans le sens d'une économie plus diversifiée et davantage intégrée au niveau intérieur³⁷. Traditionnellement, cela a conduit les décideurs à se concentrer sur la création d'industries de transformation pour accroître la valeur ajoutée et définir un mode d'industrialisation moins vulnérable aux chocs extérieurs, permettant de

créer des emplois, de stimuler le marché intérieur par le biais de divers effets multiplicateurs et de réaliser un apprentissage technologique positif et des économies d'échelle (Ostensson et Uwizeye-Mapendano, 2000). Si les pays développés ont jugé intéressant de soutenir de telles stratégies dans les années 70, y compris en Afrique, les obstacles commerciaux, technologiques et financiers à l'entrée sont néanmoins restés de formidables obstacles aux efforts déployés pour réduire la mainmise des grandes sociétés transnationales (Yashir, 1988, chap. 10).

Outre les recettes d'exportation, il ne fait aucun doute que le secteur minier peut, dans les pays où les ressources sont abondantes, avoir des effets positifs sous la forme de rentrées fiscales. Mais l'ampleur de ces effets positifs dépendra de la part des rentes reçue par le pays et de la façon dont elle est gérée (Davis et Tilton, 2002). Dans le même temps, en raison des spécificités de l'industrie, y compris son intensité capitalistique, compter sur l'investissement étranger direct signifie que les gouvernements devront accommoder leurs attentes à celles des entreprises afin de décourager le moins possible les investissements. Ce faisant, ils sont inéluctablement confrontés à des choix par rapport à la structure d'incitations et aux avantages géostratégiques proposés par d'autres pays. Il en résulte que, peut-être plus que toute autre industrie, les industries extractives font l'objet de complexes négociations concernant les modalités d'investissement et le régime fiscal qui permettront de concilier au mieux les intérêts des différentes parties. Les tendances de l'économie internationale semblent indiquer que, depuis une vingtaine d'années, ce sont les sociétés transnationales du secteur qui occupent une position de négociation nettement dominante (Haslam, 2004).

Par ailleurs, les industries extractives entraînent des coûts tels que la détérioration de l'environnement ainsi que des problèmes sociaux dans les collectivités locales, qui doivent être pris en compte dans toute analyse coûts-avantages de la contribution du secteur à l'économie nationale et à la réalisation des objectifs de développement. Faute de quoi, il en résulterait aisément une structure d'incitations privilégiant le court terme. De fait, la recherche d'une rentabilité rapide peut induire une mentalité plus spéculative en matière d'investissements, avec généralement des conséquences préjudiciables pour la croissance à long terme (Stiglitz, 2002: 72).

Il est certain que, du point de vue des entreprises, les résultats des récentes réformes dans le secteur minier en Afrique ont été positifs, comme en

témoigne un accroissement sensible des IED. Du point de vue des pays d'accueil, pour évaluer les résultats de ces réformes, les gouvernements doivent se demander si l'accroissement des incitations proposées aux investisseurs étrangers a été compensé par les résultats escomptés indiqués plus haut. Déjà quelques observateurs ont décrit la concurrence en matière d'incitations de «malédiction du vainqueur» pour les pays d'accueil, car elle peut déclencher une «course à l'abîme» non seulement au regard des recettes fiscales sacrifiées, mais aussi du point de vue de l'abandon des options nécessaires à l'organisation d'un modèle de croissance à long terme plus dynamique³⁸.

Toute évaluation de l'impact des réformes devrait bien entendu envisager la situation inverse, à savoir ce qui se passerait si les pays en développement riches en ressources minérales limitaient leurs mesures d'incitation afin d'accroître leurs revenus tirés du secteur. Il y a assurément une impondérable dimension politique dans la poursuite d'une telle ligne d'action, et se pose aussi la question de la réaction des entreprises concernant les coûts fixes irréversibles, outre certains facteurs spécifiques propres à telle ou telle ressource minérale dont les marchés sont particulièrement spéculatifs. Toutefois, l'un des effets pourrait être que les entreprises minières, voyant leurs marges se réduire, considèrent que des investissements supplémentaires dans le secteur ne sont pas économiquement viables. Cela pourrait se traduire par une diminution des niveaux globaux d'extraction, entraînant une hausse des prix du fait de l'anticipation de plus faibles niveaux de production. Avec cette hausse des prix, le secteur deviendrait à nouveau suffisamment attractif, même en l'absence d'incitations.

Il n'en reste pas moins que, indépendamment d'autres considérations, les incitations fiscales offertes aux sociétés transnationales minières comportent un coût d'opportunité immédiat en termes de recettes publiques sacrifiées. Elles pourraient en outre être considérées comme équivalant à une subvention (cachée) que les pays en développement accordent aux sociétés transnationales et peut-être en dernière analyse au consommateur final, alors que l'octroi de subventions aux entreprises locales est considéré comme incompatible avec un bon fonctionnement des forces du marché et est qualifié de distorsion. De telles subventions ne sont en général justifiées que là où les sociétés transnationales utilisent de façon intensive des facteurs dont l'offre est élastique; elles ne réduisent pas la part de marché des entreprises locales et elles ont de fortes retombées positives sur la productivité (Hanson, 2001). Mais il est peu vraisemblable que ces conditions vailent pour le secteur minier. Beaucoup

semblerait donc tenir à une augmentation sensible des recettes publiques provenant du secteur à long terme.

(iii) Revenus et coûts

Pour replacer les diverses réformes dans leur contexte, une brève analyse des principales caractéristiques des revenus que procure un régime fiscal est nécessaire, étant entendu qu'une analyse approfondie de ce sujet déborde le cadre de la présente étude³⁹. Ce que devrait être un régime fiscal optimal, accommodant à la fois les priorités des gouvernements et celles des investisseurs, est une question qui fait l'objet d'un très large débat.

Les régimes fiscaux appliqués dans le secteur reposent généralement sur l'imposition des bénéfices, ou de la valeur ou du volume de la production ou des exportations (sous la forme de redevances), et combinent souvent plusieurs de ces éléments. Si toute forme d'imposition peut être considérée comme quelque chose qui décourage l'investissement, la préférence des investisseurs va de toute évidence à l'imposition des bénéfices, car cela réduit considérablement leurs risques: ils n'auront pas à payer d'impôts s'ils subissent des pertes, et leur charge fiscale sera à la mesure d'une faible rentabilité lorsque les prix sont bas. Un certain nombre de pays riches en ressources minérales appliquent ce type d'imposition. Les contrats s'accompagnent généralement de clauses de report des pertes, c'est-à-dire que les pertes peuvent être reportées sur les années suivantes afin de réduire la charge fiscale future — dans quelques cas, ces reports sont toutefois limités dans le temps.

Assez récemment, des pays tels que le Chili, le Pérou et l'Afrique du Sud ont introduit dans leur régime fiscal certaines formes de redevances. Le Pérou, qui possède l'un des régimes relatifs aux investissements étrangers les plus libéraux, applique désormais de façon progressive un taux de redevance de 1 à 3 % aux opérations minières, en fonction des ventes annuelles des entreprises. Le Chili applique également une taxe de 5 % sur les bénéfices d'exploitation⁴⁰. Un projet de législation actuellement à l'étude en Afrique du Sud propose un taux de redevance de 4 % sur les ventes des entreprises du secteur du platine, de 3 % pour les producteurs d'or et de 1 % pour les producteurs de pétrole.

Un certain nombre d'autres taxes et impôts — impôt sur la propriété, taxe à la valeur ajoutée (TVA) sur le matériel importé, droit de timbre, etc. — étaient autrefois appliqués mais ont par la suite pour l'essentiel été éliminés afin de ne

pas décourager les investisseurs. Des exonérations fiscales temporaires sont également proposées dans certains pays, bien que ce soit sans doute là la façon la moins souhaitable d'attirer des IED dans le secteur. De telles mesures encouragent en effet les entreprises à extraire d'aussi grandes quantités que possible au cours de la période de grâce et à cesser leur activité dès que cette période s'achève ce qui procure des gains exceptionnels aux investisseurs mais laisse les gouvernements sans revenus et au contraire souvent avec la charge de coûts environnementaux et sociaux à long terme. De plus, les caractéristiques du secteur minier font que les relations en amont et en aval avec le reste de l'économie sont faibles et, du fait de l'intensité capitalistique de cette activité, les incidences sur l'emploi sont négligeables. Aussi, le recours à ce type d'incitations pour attirer des investissements dans des régions sous-développées (qui est la justification généralement avancée) risque fort de ne pas avoir les effets escomptés.

Un problème persistant pour les pays en développement est que lorsque les impôts concernant principalement ou uniquement les bénéfices des entreprises, les gouvernements ont du mal à évaluer le niveau de bénéfices déclaré par les sociétés transnationales. Comme l'expérience du Chili l'a montré, des pratiques comptables audacieuses permettent aux entreprises de sous-évaluer leurs bénéfices afin de réduire leur charge fiscale (Haslam, 2004: 4). Même sous le regard sourcilieux des meilleures autorités de tutelle, des pratiques comptables douteuses sont passées inaperçues pendant plusieurs années (Cornford, 2004); assurément, «il est bien illusoire de croire que les entreprises s'abstiendraient ainsi de tirer parti des faiblesses du cadre institutionnel d'un pays d'accueil» (Gray, 2004: 8).

Les gouvernements préfèrent généralement percevoir des redevances à titre d'impôt, car celles-ci garantissent des revenus prévisibles tout au long du cycle de vie d'un projet, sont relativement faciles à percevoir et assurent un revenu dès les premières années et dans les années de faibles bénéfices. Toutefois, les entreprises minières peuvent recourir à diverses techniques pour réduire l'impact des redevances. Par exemple, dans le cas de redevances fixes, elles peuvent modifier le taux annuel d'extraction en faveur d'une production future. Dans le cas de redevances *ad valorem*, où la charge fiscale sera plus élevée les années où les cours sont plus élevés, elles auront tendance à adapter leur niveau d'extraction pour parvenir à une combinaison de niveau de prix et de niveau de redevances qui optimise leurs bénéfices (Otto, Batarseh et Cordes, 2000), même si on peut s'attendre à ce qu'une entreprise produise le

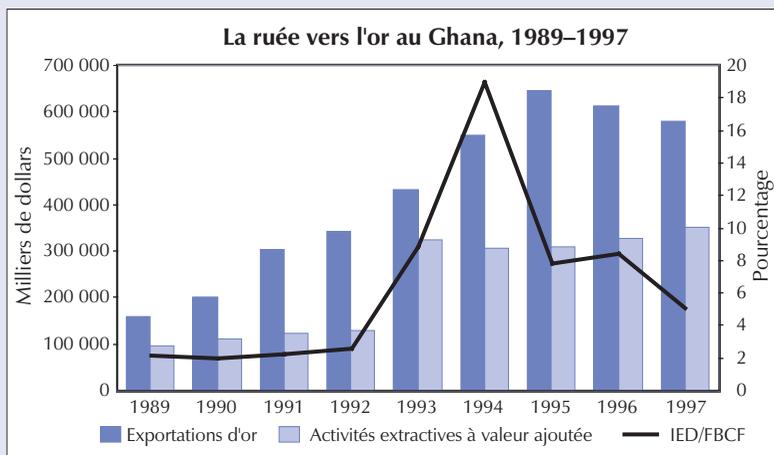
plus possible lorsque les prix sont élevés, sous réserve de contraintes d'exploitation et du taux d'augmentation du versement des redevances.

Les entreprises préféreront aussi généralement un régime fiscal qui permet un amortissement rapide de l'investissement afin de récupérer rapidement leurs dépenses d'investissement. Plus l'amortissement de ces dépenses est rapide, plus le taux effectif d'imposition est faible. Dans le cas d'un amortissement rapide des coûts, les recettes du gouvernement au cours des premières années d'exploitation seront moindres et augmenteront progressivement par la suite. Toutefois, cela ne lui laisse que peu de ressources pour se préparer à traiter les incidences économiques et sociales des grandes opérations minières dans les premières années. Un amortissement uniforme des coûts en capital tout au long du cycle de vie du projet (c'est-à-dire un calendrier d'amortissement fixe) pourrait être la solution privilégiée par les gouvernements.

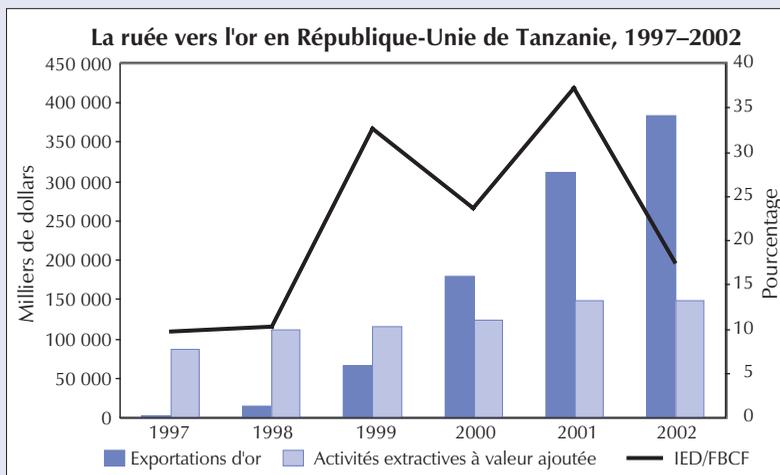
Les exemples de la République-Unie de Tanzanie et du Ghana donnent une idée de l'ampleur des revenus que reçoivent ainsi les gouvernements. Ces deux pays ont mis en place d'importants mécanismes liant bénéfices, investissements et exportations dans le secteur minier (principalement pour la production d'or) ces dernières années dans l'objectif principal d'attirer des IED (fig. 4). En République-Unie de Tanzanie, où les exportations d'or sont passées de moins de 1 % des recettes d'exportation à la fin des années 90 à plus de 40 % en 2003, six grandes compagnies minières ont perçu un total de recettes d'exportation d'environ 890 millions de dollars (entre 1997 et 2002), sur lesquels le Gouvernement a touché 86,9 millions de dollars (soit environ 10 %) en revenu (impôts) et redevances. Les entreprises ont également dépensé 19,9 millions de dollars supplémentaires en projets de développement communautaire et 6,98 millions de dollars en formation de personnel. La répartition des rentes doit être considérée à la lumière des bénéfices réalisés par les investisseurs par rapport aux revenus perçus par le Gouvernement pour que l'on se fasse une idée bien précise du caractère équitable ou non de ce système⁴¹. À titre indicatif, on peut lire dans le *Rapport sur la pauvreté et le développement humain* publié par le Gouvernement en 2002 que, bien que la production minérale ait considérablement augmenté au cours des dernières années, «la part des industries extractives dans le PIB reste faible, à 2 %. Les liens économiques entre les industries extractives et le reste de l'économie, y compris le budget gouvernemental, sont limités... Les incitations en matière d'imposition et de redevance ... ont jusque-là eu pour effet de limiter les

Figure 4

LA RUÉE VERS L'OR EN AFRIQUE: QUELQUES INDICATEURS POUR LE GHANA ET LA RÉPUBLIQUE-UNIE DE TANZANIE



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données sur l'IED et les sociétés transnationales de la CNUCED, des données en ligne de la Banque mondiale et Aryee (2001).



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données sur l'IED et les sociétés transnationales de la CNUCED, des données en ligne de la Banque mondiale et le Rapport de pays du FMI 04/287.

recettes fiscales, bien qu'il soit évident que les recettes d'exportation ont augmenté...» (cité dans Lissu, n.d.). Au Ghana, où les exportations d'or au cours des 15 dernières années (1990–2004) ont triplé et sont passées d'environ un quart des recettes d'exportation totales à près de 37 % à la fin de la période⁴², les industries extractives ont représenté 11 % environ des recettes totales collectées par l'administration ghanéenne des impôts. Un calcul reposant sur les chiffres du Gouvernement pour 2003 de la valeur totale des exportations de minéraux et les chiffres des recettes provenant des taxes et impôts sur les minéraux montre que le Ghana n'a perçu qu'environ 5 % de la valeur totale des exportations — quelque 46,7 millions de dollars sur une valeur totale d'exportations de minéraux de 893,6 millions de dollars⁴³.

Dans tous les cas de figure, les industries extractives ont des coûts environnementaux et sociaux. La majorité des activités d'extraction à grande échelle en Afrique sont aujourd'hui réalisées par des sociétés minières multinationales, qui sont donc particulièrement responsables des mesures à prendre pour atténuer les dommages causés à l'environnement et aux populations locales à diverses étapes du processus industriel. Ces dommages peuvent être divers: disparition de la végétation (d'où danger pour l'élevage), érosion concomitante des sols et perte de biodiversité; détournement des cours d'eau et accroissement de la charge solide des rivières; exhauste acide (contamination des eaux de surface et des eaux souterraines); et tassements de terrain. En outre, les décharges de déchets, les déchets solides et les poussières chassées par les vents peuvent avoir des incidences directes sur la santé des populations vivant près des mines. D'autres incidences sociales souvent citées sont, par exemple le déplacement de communautés autochtones et la perte (consécutive) de moyens de subsistance, et l'altération des cultures locales. Certaines incidences peuvent se manifester pendant très longtemps, ce qui crée des responsabilités à long terme vis-à-vis des pays d'accueil. L'existence de ces problèmes a fait l'objet d'études dans plusieurs pays africains riches en ressources minérales⁴⁴.

La question des incidences environnementales et sociales des activités minières a été abordée à la suite des réunions annuelles de l'an 2000 du Groupe de la Banque mondiale, lorsque l'administration de la Banque a lancé les «examens des industries extractives», en vue de réaliser un examen approfondi du rôle potentiel futur du Groupe de la Banque dans ce secteur. Une étude parallèle réalisée par les services indépendants d'évaluation de la

Banque mondiale, de la Société financière internationale (SFI) et de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) indiquait que le respect des mesures de sauvegarde environnementales et sociales restait problématique, et proposait des lignes directrices pour atténuer les incidences environnementales et sociales négatives. Cela a conduit à l'élaboration d'une stratégie intégrée reposant sur l'idée que les projets relatifs aux industries extractives, financés ou non par le Groupe de la Banque mondiale, «devraient non seulement être d'une rentabilité adéquate pour les investisseurs, mais aussi apporter des revenus aux gouvernements, réduire les incidences environnementales et sociales négatives et être profitables aux communautés locales» (Liebenthal et divers collaborateurs, 2003: ix). Si l'on va jusqu'au bout de cette logique, cela implique une évaluation correcte des coûts et avantages non seulement des activités opérationnelles, mais aussi d'une façon plus générale des structures d'incitation que ces institutions internationales (Groupe de la Banque mondiale) ne cessent de préconiser (ce qui, à ce jour, n'a jamais été fait).

En dépit d'une évolution positive, la question de la réduction des dommages environnementaux provoqués par les activités minières reste un objet de contentieux, et ce pour diverses raisons. Premièrement, de nombreux pays africains ont du mal à faire respecter les réglementations, en raison de la faiblesse de leurs mécanismes de supervision et de leurs institutions. Deuxièmement, les actions en justice pour dommages causés à l'environnement par des activités extractives sont souvent un processus difficile et long (en particulier du fait que dans certains cas il faut saisir la justice dans le pays d'origine des sociétés transnationales), de sorte que des dommages permanents peuvent être infligés avant qu'une procédure ait été menée à son terme⁴⁵.

Compte tenu de la demande croissante de métaux et de minerais, il s'agit pour les responsables africains des pays riches en ressources minérales de trouver les moyens d'éviter les problèmes traditionnels que pose la création d'«enclaves», tout en maximisant les effets positifs de ce secteur et en réduisant au minimum les coûts, y compris les coûts sociaux et environnementaux. Cela pourrait nécessiter d'abandonner l'actuelle approche sectorielle en matière d'IED, en faveur d'une approche plus globale mettant en avant la contribution du secteur à la réalisation d'objectifs de développement plus larges à travers

l'établissement de relations en amont et en aval avec le reste de l'économie, y compris des activités de transformation à plus forte valeur ajoutée.

(b) Chaînes agricoles et IED

De solides arguments plaident en faveur d'une diversification de la production agricole en Afrique: elle contribuerait à stabiliser les recettes d'exportation, à réduire les risques liés à l'investissement, à renforcer les interactions, à améliorer les compétences et à renforcer la capacité technologique — ce qui stimulerait la productivité. Comme l'ont montré des études antérieures de la CNUCED, les exportations du secteur primaire comprennent des produits qui comptent parmi les plus dynamiques du commerce mondial: sur les 100 exportations (positions à trois chiffres) dont la croissance a été la plus rapide entre 1980 et 1998, 15 étaient des produits primaires. En outre, l'agriculture peut déboucher sur des activités à plus forte valeur ajoutée reposant sur l'utilisation de ses produits — en particulier leur transformation, qui exige davantage de technologie, de compétences et de capitaux. Mais cela est loin d'être automatique et les produits agricoles les plus dynamiques, comme le tabac, le chocolat et le sucre, qui sont des denrées transformées, représentent un peu moins de 3 % des exportations totales des pays en développement, leur part étant encore plus faible dans les exportations de l'Afrique⁴⁶.

Pour accroître les capacités dans les catégories de produits les plus dynamiques, il n'est pas indispensable d'attirer de gros investissements étrangers directs. En effet, comme le montre l'exemple du Chili pour les exportations de bois et de poisson, on peut très bien y parvenir en mettant largement à profit les ressources locales, y compris celles du secteur public (Agosin, 2002). Cela dit, l'intégration dans les chaînes de production des grandes agro-industries moyennant une agriculture contractuelle, la constitution de coentreprises ou l'établissement de filiales étrangères est sans doute la voie qu'emprunteront de nombreux exportateurs potentiels (Weatherspoon et divers collaborateurs, 2001), surtout en Afrique, l'IED offrant l'avantage de permettre un accès rapide aux marchés et à la technologie ainsi qu'aux compétences requises pour assurer le contrôle de la qualité, le respect des normes et la livraison dans les délais.

Dans le cas de l'Afrique, les légumes frais, les fleurs, le poisson, les fruits exotiques et les fruits de mer sont autant de sources potentielles de recettes en devises, et d'ailleurs plusieurs pays se sont lancés dans l'exportation de ces produits à la fin des années 80 et dans les années 90, notamment le Maroc (fruits de mer et légumes), le Kenya, la Zambie et le Zimbabwe (légumes et fleurs coupées), l'Afrique du Sud (fruits et légumes), le Ghana, la Namibie, le Sénégal et la République-Unie de Tanzanie (poisson). Il est difficile de se procurer des données plus détaillées sur l'importance de l'IED dans ces activités, mais une étude de la CNUCED sur les organismes africains de promotion de l'investissement donne à penser que ces secteurs accueillent déjà des investissements étrangers directs et prévoient d'en attirer davantage (CNUCED, 1999a: 430–433).

À ce jour, cependant, l'IED reste limité et, en particulier dans le secteur de la transformation des produits primaires, ne concerne qu'un petit nombre de pays. Dans les industries agroalimentaires tournées vers l'exportation, les relations d'investissement entre les entreprises locales et les entreprises étrangères sont généralement peu développées, la plupart des producteurs passant en général de simples marchés ou accords contractuels avec des sociétés transnationales. Toutefois, pour certains produits agricoles dont elles dominent le marché, comme les conserves d'ananas et les bananes, ces sociétés ont décidé soit de s'intégrer vers l'amont, dans l'agriculture, soit d'établir des liens plus étroits avec les fournisseurs.

En même temps, la concentration augmente aux maillons suivants de la chaîne et — par le biais de fusions-acquisitions — l'achat, le traitement et la distribution des principaux produits agricoles dont l'exportation présente de l'intérêt pour l'Afrique sont passés aux mains d'un nombre restreint de sociétés. Par exemple, dans le cas du café, la part des cinq principales entreprises de transformation est passée de 21,5 % en 1995 à 58,4 % en 1998, et trois sociétés multinationales dominent le négoce. Pour le cacao, le nombre de broyeurs en Europe est tombé d'environ 40 dans les années 90 à 9 en l'an 2000, et les trois principaux d'entre eux détiennent plus de 50 % du marché, les taux de concentration étant encore supérieurs dans le secteur de la fabrication du chocolat⁴⁷. Paradoxalement, on observe une évolution inverse dans le domaine de la production. De nouveaux exploitants se sont lancés dans la production de ces denrées, d'où une augmentation de l'offre, et comme les offices africains de commercialisation du café et du cacao ont été pour la plupart démantelées dans le cadre de programmes d'ajustement structurel, la gestion de la chaîne est

devenue l'affaire des principaux acheteurs et transformateurs qui s'acquittent des fonctions auparavant exercées par ces organismes. Cela a provoqué une asymétrie dans la chaîne, avec un renforcement des pouvoirs en aval et un amoindrissement en amont, les producteurs devenant trop faibles pour exercer une influence sur les prix.

C'est le même scénario qui prévaut dans certains secteurs exportant des produits agricoles non traditionnels. Dans la plupart des pays d'Europe occidentale, les cinq principales sociétés de grande distribution de produits alimentaires se partagent actuellement plus des deux tiers du marché, et dans les industries alimentaires, la concentration peut être encore plus forte. On observe une tendance analogue aux États-Unis. Les sociétés de ce type ont beaucoup contribué à l'essor des exportations africaines de produits non traditionnels comme les fruits et les légumes frais en leur facilitant l'accès aux marchés, mais comme les grandes chaînes de supermarchés ont la haute main sur les circuits de commercialisation et de distribution, ce sont elles qui s'approprient la valeur ajoutée, sans compter que la dépendance à l'égard d'un ou deux acheteurs et distributeurs seulement a aggravé la vulnérabilité des producteurs.

Ceux qui dominent le marché, caractérisé par une atomisation croissante des vendeurs, peuvent donc imposer leurs exigences en matière de prix et de qualité, et il n'est pas étonnant que les prix à la production n'aient jamais été aussi bas pour certains des produits considérés (bien que les cours du café, par exemple, aient connu récemment une légère augmentation, du fait de la baisse des stocks dans les pays développés), alors même que le coût des facteurs de production est en hausse (Humphreys, 2003). Tout cela fait que, bien souvent, ce sont non pas les agriculteurs, mais les sociétés des pays consommateurs à revenu élevé qui tirent profit de la libéralisation.

Des monographies sur des exportations non traditionnelles tendent à confirmer que les progrès sont limités quand les pays n'adoptent pas une stratégie plus active pour soutenir l'investissement intérieur à la fois dans le secteur public et dans le secteur privé, et que si la participation aux chaînes de production est sans doute inévitable pour un nombre croissant de produits, elle ne dispense pas les pouvoirs publics de mener une action plus efficace⁴⁸. Outre des conditions favorables à l'agriculture et l'existence d'une main-d'œuvre relativement peu coûteuse, certains éléments complémentaires sont nécessaires pour qu'un pays puisse attirer l'IED et soutenir la croissance dans le secteur

considéré. Comme cela suppose des investissements publics dans des domaines tels que l'infrastructure des transports, les services de conseil et d'appui aux agriculteurs, la mise en valeur des terres ainsi que le transfert de technologie et de compétences, les dirigeants ont besoin d'un cadre pour évaluer pleinement les coûts et les avantages des activités projetées (Banque mondiale, 2005b: 252–256; Weatherspoon et divers collaborateurs, 2001: 10).

2. Comment attirer l'IED dans l'industrie manufacturière en Afrique: Leçons de l'expérience asiatique

De l'avis général, un développement soutenu dans la majeure partie de l'Afrique exige que l'on brise le cercle vicieux de la faible croissance liée à la dépendance à l'égard des produits de base. Il faut s'efforcer de diversifier le secteur primaire pour offrir des produits plus dynamiques, de promouvoir les activités de transformation et d'encourager une utilisation plus intensive des ressources dans le secteur manufacturier, mais à long terme l'élargissement de la capacité manufacturière sera la clef de la réussite parce qu'elle permet une croissance plus rapide de la productivité et que les conditions du marché sont plus favorables. On s'accorde aussi à penser que l'industrie manufacturière offre davantage de perspectives de forte intégration «interne», au sens d'une densification des liens entre les secteurs, entre l'économie rurale et l'économie urbaine et entre les industries fabriquant des biens de consommation, des biens intermédiaires et des biens d'équipement, et aussi au sens d'une structure de la demande qui lie les salaires et la consommation intérieurs à la production intérieure — les entrepreneurs locaux, les travailleurs et le gouvernement pouvant parvenir à un consensus politique articulé autour d'une économie caractérisée par des salaires et une productivité plus élevés (Wade, 2003: xlviii).

Ce mode d'intégration interne a été suivi par la plupart des pays qui se sont industrialisés tardivement avec succès, notamment les pays d'Asie de l'Est qui ont attiré des investissements étrangers directs dans les industries manufacturières. La plupart des arguments en faveur d'une libéralisation rapide de l'IED, de l'offre d'aides et d'avantages aux investisseurs et de la création de zones franches industrielles dans les pays africains sont inspirés par l'espoir que

ceux-ci obtiendront d'aussi bons résultats que les nations d'Asie de l'Est et du Sud-Est.

Dans de nombreux pays d'Afrique, les conditions de base sont assez proches de celles qui régnaient en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est lorsque ces régions ont amorcé leur décollage industriel (tableau 6), et la rapidité de l'urbanisation dans la majeure partie du continent africain milite certainement en faveur de l'établissement d'industries axées sur l'exportation par certains pays, dans le cadre de leur stratégie de développement à long terme. Toutefois, dans certains rapports antérieurs, la CNUCED a mis en garde contre la tentation de tirer des conclusions trop hâtives de l'expérience des pays d'Asie dans le domaine de

Tableau 6

PRINCIPAUX INDICATEURS ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX POUR LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE, LES NPI DE LA SECONDE VAGUE ET L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

	République de Corée	NPI de la deuxième vague ^a	Afrique sub- saharienne
	1960	1975	2002
PIB par habitant (en dollars constant de 1987)	768	692	451 ^b
Valeur ajoutée dans l'agriculture (en pourcentage du PIB)	36,7	28,3	18,0
Valeur ajoutée dans les industries manufacturières (en pourcentage du PIB)	13,8	15,1	15,0
Épargne intérieure brute (en pourcentage du PIB)	11,6 ^c	24,6	17,0
Investissement intérieur brut (en pourcentage du PIB)	13,0 ^c	25,2	18,9
Exportations de biens et services (en pourcentage du PIB)	3,3	28,4	33,0
Population urbaine (en pourcentage de la population totale)	27,7	24,1	33,0
Effectif dans l'enseignement primaire (en pourcentage de l'effectif brut)	103,0 ^d	86,7	87,0 ^e
Effectif dans l'enseignement secondaire (en pourcentage de l'effectif brut)	42,0 ^d	29,3	27,0 ^f
Nombre de téléphones pour 1000 habitants	4,4	7,8 ^d	15,0
Espérance de vie à la naissance (nombre d'années)	53	55	46

Source: Indicateurs du développement dans le monde, 2004; Indicateurs du développement en Afrique, Banque mondiale, Washington, D.C., 2004.

Notes: a Indonésie, Malaisie, Thaïlande.

b Revenu national brut par habitant.

c 1962. d 1970. e 2001/2002. f 2000.

l'IED, à la fois parce qu'il y a manifestement une «erreur de généralisation» en ce qui concerne l'importance des flux susceptibles d'être attirés vers les pays en développement (CNUCED, 1997), et parce qu'il faut soigneusement évaluer les coûts et les avantages de l'IED, même dans les pays d'accueil qui ont obtenu les meilleurs résultats⁴⁹.

Les dirigeants africains qui veulent restaurer et renforcer la capacité industrielle de leurs pays doivent bien voir que le dynamisme économique régional en Asie de l'Est repose sur tout un éventail de mesures prises à l'échelon national pour attirer et mettre à profit l'IED. Celui-ci a, certes, été utilisé pour accéder à la technologie et aux compétences en matière d'organisation, mais il a été considéré comme un moyen d'y parvenir parmi d'autres, et pas nécessairement comme le plus souhaitable ni le plus efficace. Diverses mesures ont donc été prises pour lier l'IED à une stratégie de développement national plus vaste, et en particulier pour le mettre au service de la modernisation et de l'exportation. Outre l'établissement de droits de propriété bien clairs, l'offre de garanties contre l'expropriation, la création de zones franches industrielles et l'octroi d'avantages fiscaux, ces mesures étaient les suivantes: étude rétrotechnique des biens importés, sélection attentive de la technologie, établissement de critères d'efficacité, conclusion d'accords concernant la proportion d'éléments d'origine locale, interdiction de s'implanter dans des secteurs naissants et contrôle des changes (Chang et Green, 2003). En particulier dans les nouveaux pays industriels (NPI) de la première vague, des mesures stratégiques ont été adoptées pour obliger les sociétés transnationales à se conformer à des objectifs généraux concernant le rapatriement des bénéfices et la balance des paiements, le perfectionnement technique et le degré de contrôle monopolistique, ce qui a favorisé une intégration ordonnée dans l'économie mondiale (voir l'encadré 6).

L'exemple des NPI de la deuxième vague qui ont misé davantage sur l'IED, étroitement lié à l'essor des réseaux internationaux de production dans un petit nombre de secteurs d'exportation dynamiques (notamment la confection, l'industrie automobile et l'électronique), est considéré comme un modèle plus plausible pour le décollage de l'industrialisation africaine, compte tenu des impératifs d'ouverture, des nouvelles règles internationales et de l'affaiblissement des moyens des pouvoirs publics (Banque mondiale, 2000a; OMC, 1996). Toutefois, outre que l'éloignement des marchés finals, y compris au niveau régional, peut constituer un handicap pour de nombreux pays d'Afrique subsaharienne, la participation des pays en développement à ces

Encadré 6

LEÇONS TIRÉES DE LA GESTION DE L'IED EN ASIE DE L'EST

L'examen de l'expérience des nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie devrait rapidement dissiper le mythe selon lequel l'Afrique, pour réussir comme eux, doit attirer l'IED à tout prix en ouvrant, libéralisant et privatisant rapidement son économie. Cela vaut même pour les NPI de la deuxième vague (Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande), qui ont davantage misé sur l'IED que ceux de la première (République de Corée et Province chinoise de Taiwan). On peut en tirer cinq grandes leçons très utiles pour intégrer l'IED dans une stratégie efficace de développement :

- *Des conditions macroéconomiques favorables sont nécessaires pour attirer l'investissement.* Pour les entreprises, les bénéfices constituent à la fois une incitation à investir et un moyen de financer l'investissement; un investissement dynamique stimule à son tour la croissance des bénéfices. Mais il ne suffit pas de «pratiquer les bons prix» pour établir un lien solide entre les bénéfices et l'investissement; diverses mesures — dispositions d'ordre budgétaire ou fiscal, octroi de crédits bonifiés et mesures de coordination, restrictions à l'entrée, fusions forcées, investissements publics directs, etc. — peuvent aider à doper les bénéfices et à les diriger vers des projets productifs. Une bonne gestion des rentes de ressources peut contribuer à renforcer le couple bénéfices-investissements dans le secteur primaire, même si, à long terme, la réussite dépend du développement de la capacité industrielle. Les grandes entreprises familiales de chaque pays, qui ont souvent des liens étroits avec les banques locales, sont appelées à jouer un rôle essentiel dans la coordination des décisions d'investissement.
- *La libéralisation devrait procéder d'une position de force et être menée de façon stratégique.* Une croissance soutenue des exportations nécessite un investissement dynamique, mais une politique de promotion — services d'information, ristourne de droits de douane, exemptions fiscales, crédit et assurance à l'exportation — peut aussi y contribuer, même dans les secteurs les plus laborieux. À long terme, cependant, le succès à l'exportation exige que l'on soutienne résolument de nouvelles générations d'industries ayant un plus grand potentiel en ce qui concerne l'innovation, la croissance de la productivité et le dynamisme, notamment en leur offrant une protection tarifaire. Il convient de surveiller les mesures prises dans ce domaine, de les adapter et de les supprimer en fonction de l'évolution du degré de perfectionnement industriel, ce qui suppose une large gamme de mesures protectionnistes et d'aides à l'exportation. Attirer des IED axés sur l'exportation, notamment en créant des zones franches industrielles, ne dispense pas d'adopter de telles mesures et les décideurs doivent dûment prendre en considération l'élasticité — importations des exportations ainsi que la solidité des liens avec les fournisseurs locaux.
- *La politique industrielle est importante.* Le développement industriel passe par une progression dans les courbes d'apprentissage, la maîtrise des techniques disponibles et une diversification axée sur des marchés de produits plus élaborés avec des entreprises

Encadré 6 (suite)

déjà implantées. Toute une panoplie de mesures institutionnelles est nécessaire pour améliorer la capacité d'assimilation, d'adaptation et d'innovation des entrepreneurs et des travailleurs locaux et pour faciliter le perfectionnement des techniques, notamment des dispositions fiscales et autres visant à encourager la formation, la mise en œuvre de programmes nationaux d'appui technique (en faveur de certains secteurs), l'octroi de subventions pour la recherche, la création de parcs scientifiques et l'adoption de programmes spéciaux pour les petites entreprises. On peut accéder aux technologies étrangères par diverses voies, mais toutes exigent des études rétrotechniques. Lorsque l'IED est jugé nécessaire, des mesures de libéralisation, par exemple un assouplissement du régime de propriété, peuvent être associées à une sélection attentive de la technologie et à l'établissement de critères d'efficacité, ainsi qu'à un appui ciblé aux entreprises locales traitant avec des sociétés transnationales, afin d'améliorer les retombées.

- *L'État doit être suffisamment fort et compétent pour négocier efficacement avec les grandes sociétés.* Une bonne gestion des rentes n'est pas possible si l'État est trop faible pour résister à l'emprise de groupes d'intérêts (locaux et étrangers). Les décideurs doivent acquérir l'expérience, les connaissances et la crédibilité nécessaires pour négocier efficacement avec les investisseurs. En outre, parce qu'un échec est toujours possible, les agents de l'État doivent être capables de déterminer quelles mesures d'incitation sont efficaces et dans quels cas, de repérer les failles et les lacunes de la politique adoptée et de tirer des enseignements des erreurs passées. Voilà qui nécessite une administration économique à la fois stable et compétente, qui soit en partie isolée des pressions politiques et commerciales. Par ailleurs, l'établissement de liens avec les entreprises aide à concevoir, mettre en œuvre et coordonner l'action des pouvoirs publics, notamment dans le cadre d'organismes sectoriels et consultatifs. La négociation entre l'État et les sociétés transnationales est compliquée par le fait que celles-ci jouissent d'avantages dus à ce qu'elles ont été les premières à s'implanter dans la place, qu'elles détiennent un pouvoir asymétrique sur des actifs essentiels et que le calcul de leurs bénéfices est soumis à des pressions extérieures, ce qui dicte leur exclusion de certains secteurs même si la menace d'entrée est brandie pour discipliner les investisseurs locaux.
- *Il faut adopter une perspective régionale.* Un échelonnement approprié de l'IED et l'établissement de liens commerciaux entre les secteurs et les pays, compte tenu des différences concernant la taille de la population et les ressources, peuvent stimuler la formation de relations régionales solides qui aident à marier les sources nationales et internationales de croissance. L'action combinée des forces du marché, de l'IED et d'une politique énergique peut contribuer à «recycler» les avantages comparatifs, bien que des accords commerciaux et monétaires régionaux ayant un caractère plus officiel soient peut-être plus efficaces pour soutenir les efforts d'intégration. Pareils liens peuvent aussi renforcer la position de négociation face aux sociétés transnationales.

Source: CNUCED, 1996a et 1997; Akyuz, éd., 1999.

réseaux n'est pas sans poser de problèmes ni sans comporter des risques. Par exemple, avec la pleine intégration des textiles et des vêtements dans le cadre du GATT/OMC, les sociétés qui avaient investi dans ce secteur en Afrique pour profiter des possibilités d'accès préférentiel aux marchés offertes par la loi des États-Unis sur la croissance et les potentialités de l'Afrique sont en train de réimplanter ailleurs leurs sites de production (Union africaine, 2005). En effet, le caractère «itinérant» des activités qui offrent un point d'entrée initial fait que les avantages liés au site d'implantation sont très aléatoires et peuvent être réduits à néant par de faibles variations des coûts ou par les possibilités offertes par de nouveaux pays d'accueil. Cela devrait intensifier la concurrence fondée sur les prix et les salaires, qui pourrait être encore plus vive que lorsque les NPI d'Asie de l'Est se sont orientés vers l'exportation pour accélérer leur développement (Krugman, 1995; CNUCED, 2002d). De surcroît, comme une bonne partie de la technologie est incorporée à des éléments importés, la valeur ajoutée locale et les effets d'entraînement étant faibles, la vulnérabilité aux crises d'origine extérieure est plus grande (CNUCED, 2002d). Ce mode d'intégration, qui présente certains points communs avec les enclaves de production de produits de base, peut entraver le développement de l'offre intérieure et risque d'enfermer les pays dans leur structure commerciale actuelle qui est fondée sur des activités à forte intensité de travail faisant appel à une main-d'œuvre non qualifiée ou semi-qualifiée. L'impact sur la balance des paiements est donc imprévisible et varie selon la part des bénéficiaires des sociétés transnationales dans la valeur ajoutée, le degré de dépendance à l'égard des importations et la proportion de produits finals vendus sur le marché intérieur (Akyuz, 2004). Les risques peuvent être importants si les courants d'échange sont fondés sur un accès préférentiel aux marchés et si les pays ne se soucient guère du bon dosage de mesures à prendre pour axer les efforts de diversification sur des produits à plus forte valeur ajoutée.

L'IED dans le secteur secondaire a dans l'ensemble été faible et stagnant pendant la période d'ajustement (CNUCED, 2002a: 52), avec cependant des différences entre les pays selon leur niveau de développement, leurs ressources, leur taille et leur géographie. Bien que les données soient limitées, on discerne à l'échelle régionale deux grandes tendances en matière d'intégration externe. En Afrique subsaharienne (Cameroun, Éthiopie et Kenya), la valeur ajoutée dans les industries manufacturières a plafonné tandis que la croissance des exportations était faible et que le déficit commercial se creusait encore dans les années 90 (fig. 5). Il s'agit là d'un cas typique de «désindustrialisation»

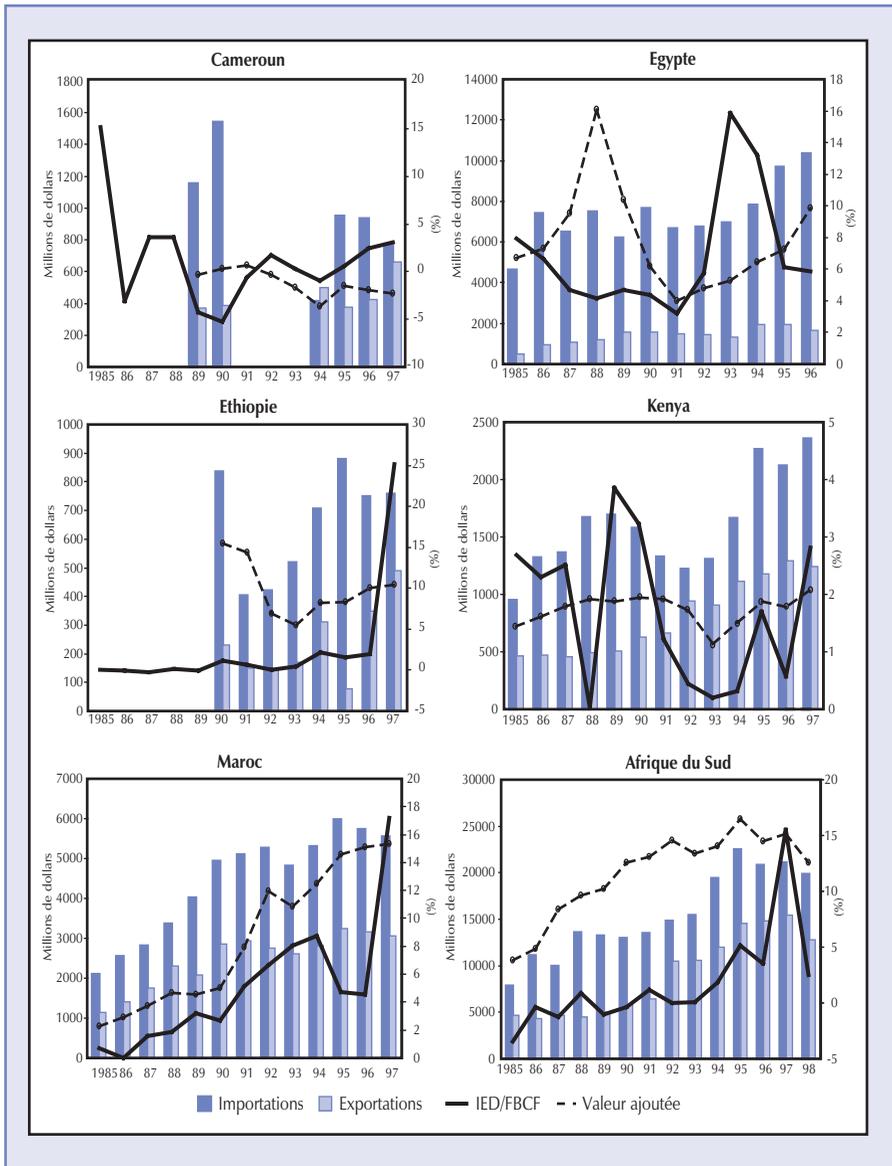
prématurée dans le cadre de programmes d'ajustement, accompagnée par une ouverture rapide et par une stagnation à un bas niveau des investissements tant privés (locaux et étrangers) que publics.

D'après la mesure composite du dynamisme industriel établie par l'ONUDI — qui combine la valeur ajoutée manufacturière par habitant, les exportations d'articles manufacturés par habitant, la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB, la part des activités à moyenne et forte intensité technologique dans la valeur ajoutée manufacturière, la part des exportations d'articles manufacturés dans les exportations totales et la part des produits de moyenne et haute technicité dans les exportations d'articles manufacturés — la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ont perdu du terrain entre 1980 et 2000, mais surtout pendant la dernière décennie. Dans certains pays, surtout en Afrique du Nord (Maroc et Égypte), les importations et les exportations d'articles manufacturés ont connu une croissance soutenue, dépassant parfois nettement la valeur ajoutée (fig. 5). Là aussi, l'investissement privé a été faible, avec toutefois des poussées ponctuelles, et l'investissement public a marqué un très net recul. Les poussées en question correspondent à des apports d'IED et ont engendré des gains de compétitivité, mais surtout entre 1980 et 1990, et la situation s'est détériorée au Maroc dans les années 90 (ONUDI, 2004). Cette évolution ressemble à celle d'autres nouveaux marchés à revenu intermédiaire comme la Malaisie, le Mexique et les Philippines, et a été liée à la participation aux réseaux internationaux de production, en particulier dans les secteurs de la confection, de l'électronique et de l'automobile (CNUCED, 2002d).

L'Afrique du Sud constitue un cas atypique. La valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière a constamment dépassé les exportations et les importations d'articles manufacturés, bien que le pays enregistre encore un déficit commercial dans ce secteur (fig. 5). Cela cadre avec un investissement étranger direct qui est davantage axé sur la recherche de marchés (Gelb et Black, 2004). Dans les années 90, l'Afrique du Sud est montée dans l'échelle de l'efficacité industrielle établie par l'ONUDI, en partie grâce à l'amélioration de l'investissement. La formation de capital demeure toutefois faible par rapport à celle qu'on observe dans d'autres pays à revenu intermédiaire plus dynamiques. À cet égard, l'Afrique du Sud n'est pas sans présenter des points communs avec d'autres grandes économies émergentes, notamment la Turquie.

Figure 5

IED, IMPORTATIONS, EXPORTATIONS ET VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE DANS CERTAINS PAYS AFRICAINS, 1985–1998



Source: Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de renseignements tirés de sa base de données sur les IED et les STN et de données en ligne de l'ONUDI.

Enfin, il convient de s'arrêter sur le cas de Maurice, qui a été applaudie pour avoir réussi à drainer des investissements étrangers directs vers son secteur de la confection naissant dans les années 70, suivant avec bonheur l'exemple asiatique. L'île a enregistré une croissance économique rapide au cours des trois dernières décennies et son économie a connu une transformation structurelle, passant d'une dépendance à l'égard des exportations d'un produit primaire — le sucre — à la fabrication et à l'exportation de vêtements qui ne nécessitent pas une main-d'œuvre très qualifiée. Des entreprises étrangères y ont certainement beaucoup contribué grâce à leurs activités dans la zone franche industrielle du pays, mais cela n'a jamais été un facteur dominant de la formation de capital. En fait, exprimé en pourcentage de la formation totale de capital, l'IED a toujours été inférieur à la moyenne africaine. Il a été attiré non point par une ouverture rapide de l'économie, bien qu'un programme modéré d'ajustement ait été mis en œuvre à la fin des années 70, mais par une intégration judicieuse qui a également concerné le commerce. Pendant son décollage dans les années 70 et 80, Maurice a fortement limité ses importations, en imposant notamment des restrictions quantitatives, le taux de protection étant supérieur à la moyenne africaine (Hinkle et Herrou-Aragon, 2001). Si l'on se réfère aux divers critères d'ouverture retenus par Subramanian et Roy (2003), Maurice n'a commencé à se libéraliser rapidement qu'à la fin des années 90, et ses résultats commerciaux ne sauraient expliquer sa croissance exceptionnelle. Sa réussite tient plutôt à ce qu'elle a transformé des rentes en investissements et en emplois productifs (encadré 7), en recourant à diverses mesures d'incitation pour encourager l'investissement et les exportations, en offrant une formation et une protection sociale et en rémunérant mieux les emplois du secteur public. La bonne gestion des rentes a été rendue possible par la présence d'une fonction publique compétente et bien payée, une protection contre les expropriations arbitraires, la transparence et une politique fondée sur la participation.

Encadré 7

L'IED ET LA RÉUSSITE EXEMPLAIRE DE MAURICE

Au cours des 30 dernières années, Maurice a connu un taux moyen de croissance proche de 6 %, ses recettes d'exportation ont été multipliées par 250 et les conditions macroéconomiques sont restées relativement stables, l'inflation étant inférieure à 10 % et la dette demeurant gérable, même au début des années 80. La croissance s'est toutefois ralentie pendant la seconde moitié des années 90, mais l'économie a dans l'ensemble bien résisté aux crises financières et, à certains égards, l'île est désormais bien placée pour jouer un rôle plus important à l'échelle régionale (Banque mondiale, 2000a).

Selon un point de vue plus conformiste, le succès de Maurice par rapport au reste du continent est dû à sa volonté de poursuivre ses programmes de stabilisation et d'ajustement, ainsi qu'à une plus grande ouverture au commerce et à l'IED. Il s'agit là d'une interprétation très partielle. Si l'on considère la part de l'IED dans la formation brute de capital fixe (FBCF), Maurice a obtenu des résultats bien inférieurs à la moyenne africaine pendant sa période de forte croissance. La création d'une zone franche industrielle au début des années 70 a offert quantité d'avantages aux investisseurs aussi bien locaux qu'étrangers — faible taxation des importations de matières premières et d'équipements, aide à la commercialisation à l'étranger, faible imposition des sociétés, généreuses exonérations fiscales et octroi de prêts à des conditions préférentielles. Les sociétés étrangères semblent avoir suivi les entreprises locales dans le secteur de la confection, mais en jouant un rôle stratégique en tant que sources de techniques de production et de commercialisation. Dans l'autre grand secteur en pleine expansion, le tourisme, Maurice a davantage mis sur les entreprises locales et a restreint la participation étrangère (Dabee, 2002: 209).

Maurice est un exemple d'intégration stratégique réussie qui présente des points communs à la fois avec les NPI d'Asie de l'Est de la première vague et avec ceux de la deuxième (Rodrik, 1999: 45–48). Son succès est dû principalement à la bonne gestion de ses importantes rentes économiques, constituées au début des années 70, époque où les exportations mauriciennes de sucre jouissaient d'un accès privilégié aux marchés européens, accès encore élargi ultérieurement par la Convention de Lomé, et où les prix étaient en hausse. Bien que cette période de prospérité ait été brève, elle a permis de dégager des excédents que les entrepreneurs mauriciens ont pu investir dans les exportations de vêtements. Ces exportations, à leur tour, ont bénéficié d'un accès favorable aux marchés du Nord en application de la Convention de Lomé et de l'Arrangement multifibres (AMF). Subramanian et Roy (2003: 224) estiment que les rentes pour le sucre et les

Encadré 7 (suite)

vêtements représentaient 7 % du PIB annuel dans les années 80 et 4,5 % dans les années 90.

La réussite de Maurice tient à ce qu'elle a transformé ces rentes en investissements et en emplois productifs. Toutefois, elle demeure lourdement tributaire de deux produits d'exportation seulement (le sucre et les vêtements représentent encore les trois quarts de ses recettes d'exportation), d'où le risque de rester bloquée à son niveau de développement économique actuel. Les dirigeants sont conscients de la menace d'essoufflement, d'autant plus que la zone franche industrielle contribue de moins en moins à la valeur ajoutée (Dabee, 2002: 203), mais les efforts déployés pour maintenir la compétitivité en important de la main-d'œuvre de façon à maintenir les salaires à un bas niveau ainsi qu'en sous-traitant avec des pays voisins où les coûts sont moindres ne semblent pas offrir une solution viable. D'après une étude récente de Lall (2004), le problème est dû à ce que Maurice n'a pas le profil technologique des autres pays de niveau intermédiaire et ne se situe pas très nettement au-dessus du reste de l'Afrique subsaharienne. De ce fait, le pays non seulement a vu diminuer sa part dans des activités manufacturières traditionnelles faisant appel à une main-d'œuvre peu qualifiée, mais encore n'a pas gagné de terrain sur les marchés de moyenne et haute technologie. En outre, Maurice enregistre un déficit persistant pour les services autres que les voyages, déficit qui s'est encore creusé dans les années 90 (Dabee, 2002: 206).

E. Repenser le cadre directif de l'IED en Afrique

Il est couramment considéré que le faible niveau des IED en Afrique est une illustration du manque d'intégration de la région dans l'économie mondiale et l'une des principales raisons pour lesquelles la croissance du continent repose sur un étroit éventail d'exportations et de faibles niveaux de productivité. Des coûts de production élevés et des incitations à l'investissement dénaturées, qui découragent l'entrée d'entreprises étrangères (même lorsque la rentabilité est assurée) et poussent celles qui investissent vers des activités moins productives, ont été imputés à une longue suite de politiques mal inspirées et de réformes engagées sans conviction. Les responsables africains sont donc invités à redoubler d'efforts pour instaurer un climat compétitif en matière d'investissements en intégrant davantage leurs pays dans l'économie mondiale et en renforçant la transparence et la portée de leurs réformes. Ces réformes ne pourront qu'attirer des entreprises étrangères, bien que l'intensification de la concurrence pour attirer des IED appelle également des mesures de promotion plus vigoureuses, et à certains égards mieux ciblées, ainsi que l'élaboration de lois et de politiques concernant la propriété intellectuelle, les droits de douane, la gouvernance d'entreprise, la fiscalité, les relations du travail et le développement technologique et sectoriel afin de répondre aux besoins des investisseurs étrangers. Une récente analyse de l'évolution des politiques publiques en matière d'IED reconnaissait que cela marquait un retour aux conditions générales des années 50 (Safarian, 1999). C'était une période où la plus grande partie de l'Afrique (et du monde en développement) était prête à contester et remettre en cause un mode d'insertion inéquitable dans l'économie internationale⁵⁰.

Le présent rapport a soulevé des doutes quant aux orientations préconisées, pour des raisons aussi bien analytiques qu'empiriques. Premièrement, rien n'indique que les IED en Afrique (ou ailleurs dans le monde en développement) jouent un rôle majeur ou catalytique dans le processus de croissance, et si la formation de capital doit être l'un des leviers de la reprise régionale, considérer que des conditions propices à l'investissement sont nécessairement des conditions attrayantes pour les IED revient à induire en erreur les décideurs. De plus, l'idée que rendre la vie plus facile aux sociétés transnationales (STN),

notamment par des incitations fiscales et autres, est ce qui attire les IED fait courir le risque de sous-estimer des facteurs déterminants structurels plus importants, tels que le niveau de revenu et la taille du marché, les perspectives de croissance, les capacités technologiques, les infrastructures et le degré de diversification. Dans ces conditions, on a fait valoir que l'Afrique attirait autant d'IED que l'on pouvait s'y attendre étant donné ses conditions structurelles.

Deuxièmement, les politiques qui ont été adoptées en Afrique au cours des deux dernières décennies dans le cadre des programmes d'ajustement, en partie dans l'espoir d'attirer des flux accrus d'IED, ont, en échouant à dynamiser la croissance et à réduire la pauvreté et en freinant la diversification et l'investissement public, en fait aggravé les difficultés qu'avait déjà la région à attirer des IED. Elles n'ont guère contribué à instaurer la dynamique de profits-investissements-exportations qui a sous-tendu une forte hausse de la productivité dans d'autres régions en développement, ou à élargir un étroit éventail d'avantages statiques en matière d'intégration du commerce. De fait, la désindustrialisation de nombreux pays africains a eu tendance à enfermer la région dans un mode traditionnel d'insertion dans l'économie internationale, y compris par le biais de l'IED, avec une reprise tirée par l'investissement vulnérable à toutes sortes de chocs extérieurs.

Troisièmement, l'IED comporte à la fois des coûts et des avantages qui doivent être correctement évalués pour déterminer la meilleure approche à adopter. L'évaluation des gains nets se fera au niveau des pays et des secteurs, les politiques en matière d'IED étant adaptées en conséquence, sans oublier qu'il y aura des choix à faire et d'éventuels conflits d'intérêts entre les sociétés transnationales et les gouvernements des pays d'accueil. Quelques situations récentes, en particulier dans le secteur des industries extractives, donnent à penser que les responsables africains doivent accorder une plus grande attention à ces arbitrages s'ils veulent maximiser les effets positifs des IED.

Dans des conditions d'ouverture accrues et de réduction des capacités étatiques, la combinaison particulière de tendances structurelles, institutionnelles et directives qui a caractérisé de nombreux pays africains au cours des deux dernières décennies a conduit à l'apparition de situations de type «enclave» dans de nombreux cas. Dans ce contexte, l'intégration externe par le biais de l'IED a progressé plus et plus vite que l'intégration interne, et dans certains cas au détriment de celle-ci. Prendre ces éléments en considération signifie passer d'une «obsession dangereuse» pour l'ouverture

(Rodrik, 2001) à une perspective plus pragmatique et stratégique sur la façon dont l'IED peut contribuer au développement afin de promouvoir non seulement une croissance plus rapide et plus soutenue, mais aussi une transformation structurelle et technologique. Cela signifie également adopter une approche plus flexible du rôle complémentaire et du rôle d'appui à ces efforts que peuvent jouer les arrangements et mécanismes régionaux et internationaux.

1. Perspectives de politique nationale

Le développement dépend en dernière analyse de la mobilisation des ressources intérieures pour l'investissement public et l'investissement privé, en même temps que d'une évolution vers une structure de production à plus forte intensité de compétences et de technologie, compatible avec des activités à forte valeur ajoutée et une forte croissance de la productivité. Pour la plupart des pays, cela signifie se doter d'un large éventail d'entreprises commerciales, allant de petits producteurs indépendants à de grandes sociétés, à diversifier la structure industrielle et à mettre en place un réseau dense de liens entre entreprises et secteurs, notamment par le biais de marchés intérieurs dynamiques. Toutefois, les ressources extérieures ont un rôle important, parfois même fondamental, à jouer s'agissant de combler les déficits de ressources et de remédier à des contraintes technologiques risquant d'entraver le processus, en particulier aux premières étapes du développement. L'accès aux marchés étrangers peut également favoriser des économies d'échelle et des économies d'apprentissage, les unes et les autres indispensables à l'instauration d'un climat plus dynamique de l'investissement.

L'équilibre entre forces intérieures et forces internationales variera selon les pays et les époques, mais il ne fait guère de doute que la majorité des pays africains n'a pas cessé, en l'absence de processus d'accumulation dynamique articulé sur un cercle vertueux de hausses de l'épargne, de l'investissement et des exportations, de lutter pour trouver un juste équilibre. Comme indiqué plus haut, rien ne permet d'affirmer que les forces du marché, livrées à elles-mêmes, dégageront les ressources nécessaires en Afrique ou assureront le degré de coordination voulu. Cela ne peut non plus être laissé aux seules entreprises internationales ou aux institutions financières. L'État doit donc avoir une vision de la façon dont combiner et organiser les divers ingrédients du développement

en fonction de ses réalités particulières, avec suffisamment de marge de manœuvre pour élaborer des instruments appropriés et concevoir des capacités institutionnelles efficaces pour gérer l'intégration dans l'économie mondiale⁵¹. Cette vision doit s'appuyer sur les enseignements tirés aussi bien des succès que des erreurs du passé résultant tantôt d'un excès, tantôt d'une insuffisance de contrôle et de réglementation par l'État (CNUCED, 1998).

Cette vision débouche sur l'instauration d'un «État favorable ou propice au développement», expression largement utilisée pour décrire un ensemble de règles, de normes et d'institutions qui vise à promouvoir l'entrepreneuriat, les bénéfices et l'accumulation de capital sans compromettre la réalisation d'un vaste ensemble d'objectifs de développement allant au-delà de ceux qui correspondent aux stricts intérêts commerciaux, et qui peut empêcher que l'élaboration et l'orientation des politiques ne soient accaparées par des groupes d'intérêts particuliers. D'intenses discussions ont actuellement lieu sur la façon dont ce concept se traduit en Afrique⁵². Mais à la lumière des tendances régionales, il est probablement nécessaire que la plupart des pays poursuivent deux grandes lignes d'action interdépendantes. La première consiste à relancer l'investissement dans le secteur public afin de dynamiser la croissance et d'instaurer une relation plus dynamique entre bénéfices et investissements (CNUCED, 2003a: 74–76; Sachs et divers collaborateurs, 2004). La seconde consiste à rétablir une fonction publique relativement indépendante et compétente, suffisamment isolée des pressions politiques pour pouvoir faire l'apprentissage de différentes options de politique générale possibles et les expérimenter pour déterminer ce qui donne les meilleurs résultats selon les circonstances. Ces deux lignes d'action caractérisent l'expérience du Botswana et de Maurice, qui sont deux exemples de développement africain dynamique enregistré au cours des 30 dernières années. On peut lire à ce sujet dans le Rapport sur le projet du Millénaire intitulé *Investing in Development*:

Le diagnostic habituel pour l'Afrique subsaharienne est qu'elle souffre d'une crise de gouvernance. C'est une vue excessivement simpliste. De nombreux pays africains sont bien gouvernés compte tenu des niveaux de revenu et de l'ampleur de la pauvreté, et ils sont cependant prisonniers d'un cercle vicieux de pauvreté. Les défis de la région en matière de développement vont beaucoup plus loin que la simple «gouvernance». De nombreux pays doivent bénéficier d'un effort considérable en matière d'investissements publics pour surmonter les

divers problèmes de la région: coûts de transport élevés, exigüité des marchés, faible productivité de l'agriculture, conditions agroclimatiques défavorables, forte morbidité, lente diffusion des technologies étrangères (Nations Unies, 2005: 32).

La nécessité d'un tel «effort massif» est confirmé par le présent rapport qui montre que des seuils en matière de compétences, de technologie et d'infrastructures doivent être franchis pour que les pays puissent attirer des IED et les intégrer plus efficacement dans leurs stratégies de développement⁵³. L'organisation d'un tel effort devra également donner aux pays plus de pouvoir de négociation vis-à-vis des sociétés transnationales, améliorant ainsi leurs chances de poursuivre leur propre vision d'un mode de croissance compatible avec leurs priorités de développement.

Un État «propice au développement» doit aussi être capable de combiner et d'appliquer des politiques permettant d'accroître l'investissement et de diversifier les exportations dans des secteurs de produits non traditionnels. Ces politiques viseront à porter les profits à un niveau supérieur à celui qu'autoriserait le signal du marché, ainsi qu'à améliorer la coordination des décisions en matière d'investissement concernant des activités complémentaires, notamment par un appui à une gouvernance efficace des entreprises locales. Bien que l'expression ait été rayée du lexique traditionnel des instruments de politique générale, les *politiques industrielles stratégiques* ont un rôle fondamental à jouer à cet égard.

L'élément stratégique ne signifie pas, comme il est parfois avancé, que l'on privilégie une protection universelle; il s'agit plutôt de préconiser une libéralisation, une protection et des subventions selon diverses combinaisons, en fonction des ressources du pays, de ses réalités macroéconomiques et de son niveau d'industrialisation, ainsi que de discipliner les bénéficiaires des rentes engendrées par ces interventions par l'application de délais effectifs et le recours à des critères de résultat. De même, la politique industrielle, caractéristique générale du progrès tout au long du dernier siècle des pays aujourd'hui modernes, n'est pas synonyme de sélection des gagnants ou de propriété publique⁵⁴; elle fait plutôt partie du processus d'apprentissage et de coordination auquel sont confrontés les entreprises et les gouvernements à mesure qu'ils découvrent les coûts sous-jacents et les perspectives de profit associées à de nouvelles activités et technologies, évaluent les externalités possibles liées à différents projets d'investissement, et encouragent une

économie plus diversifiée et à plus forte valeur ajoutée (Amsden, 2001; Rodrik, 2004).

Beaucoup de ceux qui ont entrepris de repenser les politiques de développement dans ce sens se sont concentrés sur le commerce⁵⁵. Toutefois, leur réflexion s'étend aisément aux IED (voir les encadrés 2 et 6 plus haut), et cela vaut particulièrement pour l'Afrique, où la promotion des IED a été la politique industrielle de prédilection pendant des années, et où les incitations adressées aux entreprises étrangères (exonérations fiscales, guichet unique en matière d'investissements, protection commerciale, statut juridique privilégié, assouplissement des restrictions à l'entrée et au rapatriement des bénéficiaires, etc.) ont étouffé les débats relatifs aux politiques nécessaires pour promouvoir les entreprises locales et encourager l'investissement intérieur.

De ce point de vue, l'enjeu fondamental pour les responsables africains est non pas de savoir si l'IED peut avoir des effets positifs en termes de technologie, de capital, etc., mais de déterminer comment les gains et les coûts inhérents aux apports d'IED peuvent être gérés au mieux pour compléter le plus vaste ensemble de mesures nécessaires pour renforcer les liens entre bénéficiaires, investissements et exportations et, en même temps, accroître l'intégration interne. Cela conduira les décideurs à se poser des questions différentes de celles que soulève la volonté de simplement attirer des IED: influence de l'IED sur une hausse des coûts et une baisse de la rentabilité des entreprises locales; ampleur probable des retombées positives et des liens créés par l'IED et possibilités pour les entreprises locales d'en bénéficier; probabilité et ampleur de l'accroissement de la dépendance à l'égard des importations et du rapatriement des bénéficiaires; problèmes potentiels liés à la promotion de futures générations d'entreprises locales dans les secteurs où les sociétés transnationales bénéficient initialement d'une position dominante.

Éviter de se poser de telles questions et préférer la facilité d'une libéralisation rapide dans l'espoir d'attirer des IED ne permettra ni d'atteindre les objectifs de développement économique, ni de maximiser les gains pouvant découler des apports d'IED. De fait, même si les effets positifs des apports d'IED étaient instantanés, ce qu'ils ne sont pas, et les coûts minimaux, ce qui est peu probable, les décideurs devraient néanmoins rester conscients du coût d'opportunité à plus long terme de l'abandon de leur marge d'action au profit de mesures pour attirer des IED et de la nécessité de cette marge par la suite pour gérer les efforts d'industrialisation et de diversification. Il n'existe pas de

règles intangibles et d'application immédiate pour trouver un juste équilibre, et dans tous les cas l'action doit être adaptée aux réalités nationales. En fonction de sa situation, un pays voudra peut-être limiter, voire exclure les IED, si ceux-ci risquent de menacer les entreprises naissantes ou de fausser le soutien accordé par les pouvoirs publics à ces entreprises pour les aider à atteindre la dimension et les niveaux technologiques nécessaires pour être compétitives. Mais dans d'autres circonstances, il pourra être souhaitable d'appliquer une politique d'ouverture, assortie de peu de restrictions, voire de recourir à tout un éventail de mesures d'incitation pour attirer des IED dans des secteurs déterminés.

Pour adopter cette approche plus stratégique concernant les IED, les responsables devront avoir une excellente connaissance des instruments directifs qui ont donné des résultats dans le passé et en évaluer la pertinence compte tenu des conditions courantes; il s'agit notamment des restrictions à l'entrée, d'une fiscalité différenciée, des mesures permettant de s'opposer à des OPA hostiles, des critères de résultat liés aux exportations et aux achats locaux (prescriptions concernant la part d'éléments d'origine locale), des plafonds en matière de participation au capital social, des prescriptions en matière d'emploi, etc. Ces instruments ne peuvent toutefois être utilisés isolément et donner de bons résultats, et les responsables devront appliquer une approche plus globale afin de les rattacher à d'autres politiques d'appui à la réalisation des objectifs de développement, adaptées aux conditions locales.

En Afrique, les questions les plus urgentes relatives aux IED concernent le secteur des industries extractives, qui représente encore une forte proportion — et dans certains pays une proportion croissante — de ces flux, mais où les investissements rapportent avant tout aux entreprises étrangères et où la modernisation a été limitée et la diversification insuffisante. Le nombre croissant de pays d'origine à la recherche de matières premières, y compris des pays en développement émergents, fait que les pays africains seront peut-être en meilleure position que par le passé pour négocier le rendement des investissements dans le secteur. Il n'en reste pas moins que pour les pays africains dotés d'abondantes ressources minérales, il s'agit avant tout d'optimiser les retombées positives du secteur tout en réduisant le plus possible les coûts, y compris les coûts sociaux et environnementaux, et de créer les liens nécessaires avec le reste de l'économie.

À cet égard, l'importance désormais accordée par la Banque mondiale à une gestion plus transparente des ressources naturelles (voir Banque mondiale, 2004b) devrait s'accompagner d'un examen plus fondamental des réformes du secteur minier (industries extractives), y compris une évaluation des politiques législatives et budgétaires consacrées dans les nouveaux codes miniers (lois) en vue d'accroître le montant des ressources financières revenant à l'État et aux communautés. Un certain nombre de pays riches en ressources minérales, en particulier en Amérique latine, qui possèdent déjà une certaine expérience de la libéralisation et où l'assouplissement des règles de participation au capital des entreprises combiné avec des régimes fiscaux et réglementaires accommodants ont donné d'appréciables résultats financiers, mais peu de retombées positives et de liens avec le reste de l'économie, ont entrepris de revoir leurs codes miniers en fonction de plus larges objectifs de développement (CEPALC, 2004). En Afrique aussi, quelques pays, notamment l'Afrique du Sud, révisent actuellement leur législation minière afin d'accroître leurs recettes, et le Botswana en particulier a décidé de revoir son cadre directif général compte tenu du médiocre degré de diversification économique atteint à ce jour (Biles, 2005). Au Ghana, une évaluation par la Banque mondiale de son projet relatif à la modernisation du secteur minier a établi que la modicité des ressources nettes en devises, l'ampleur des importations, la faiblesse de l'impôt sur les sociétés et le peu d'emplois créés après l'adoption de mesures de libéralisation et de déréglementation faisaient ressortir la nécessité d'une «plus vaste analyse coûts-avantages des activités d'extraction à grande échelle que celle des simples facteurs sociaux et environnementaux ... avant d'accorder de futures licences d'exploitation» (Banque mondiale, 2003: 23). La Banque centrale du Ghana est récemment parvenue aux mêmes conclusions. S'il est manifestement nécessaire de multiplier les travaux de recherche pour fournir à l'industrie en Afrique les données et les orientations nécessaires, des consultations entre les pays sur les possibilités d'harmoniser les politiques fiscales et autres pourraient beaucoup contribuer à améliorer la situation des pays producteurs de minéraux et enrayer ce que l'on a pu qualifier de «course à l'abîme». Dans le cas de l'Afrique, ces consultations en collaboration avec d'autres parties intéressées pourraient, par exemple, être engagées sous l'égide de l'Union africaine, et être ultérieurement élargies à d'autres grands pays riches en ressources.

Les entreprises minières sont généralement tenues d'établir une analyse d'impact environnemental, qui devrait être examinée par les gouvernements avant le début de toute exploitation. La constitution de garanties d'exécution

(garanties de remise en état des sols en l'occurrence) est un moyen de s'assurer d'une gestion environnementale durable dans le secteur des industries extractives. Ces garanties ont diverses applications, dont l'une des plus importantes est de garantir l'application de techniques respectueuses de l'environnement au cours de l'exploitation et de la remise en état des sites, en particulier à la fin de l'exploitation. Cela répond au «principe pollueur-payeur» et devrait être internalisé par les entreprises dans leurs coûts de production (Otto, Batarseh et Cordes, 2000). Si l'industrie est de plus en plus consciente qu'il est dans son propre intérêt d'être soucieuse de l'impact environnemental et social de ses activités grâce à des initiatives engagées, par exemple, par le Conseil international des industries extractives et des métaux, cela ne dispense pas de mettre en place un vigoureux régime réglementaire doté de moyens de supervision efficaces et de garanties suffisantes pour assurer le respect des dispositions.

À moyen terme, inverser la désindustrialisation prématurée qu'a connue l'Afrique au cours des deux dernières décennies sera indispensable pour réaffecter les ressources vers d'autres activités que des activités traditionnelles à faible productivité et attirer des IED plus dynamiques. Cela ne peut se faire que si s'instaure dans la région un processus d'accumulation intérieure plus vigoureux. Les pays devront disposer d'une plus grande «marge d'action macropolitique», comprenant notamment des mesures sélectives de réglementation des capitaux, des incitations fiscales et budgétaires, des régimes intermédiaires de taux de change et une certaine autonomie de politique monétaire, une marge d'action permettant d'accorder la priorité aux objectifs de l'économie réelle par rapport aux objectifs de l'économie financière (Bradford, 2005). Dans beaucoup de pays africains, l'expansion initiale concernera des secteurs à forte intensité de ressources ou de main-d'œuvre non qualifiée; il faudra probablement faire appel à des technologies plus simples, qu'il sera peut-être plus économique d'obtenir via l'importation de biens d'équipement, des licences ou d'autres moyens que par des IED. De nombreux éléments d'analyse montrant que le succès à l'exportation dépend de la volonté et de la détermination d'entreprises locales très dynamiques, les politiques en matière d'IED doivent être stratégiquement rattachées à la politique commerciale, avec une libéralisation sélective et des structures tarifaires différenciées, des mécanismes de ristourne de droits et l'octroi d'incitations fiscales, d'incitations en matière de crédit et autres aux exportateurs (CNUCED, 1998).

Attirer des IED dans des réseaux internationaux de production peut être aussi une option souhaitable dans certains cas, notamment dans le contexte des zones franches. D'après l'ONUDI (2004), cela pourrait aider les responsables de certains pays africains à concevoir des mesures incitatives et contribuer à la fourniture des biens publics ayant un large impact sur le développement. Toutefois, le bilan médiocre de nombreuses zones franches en Afrique et le danger que représente la constitution d'enclaves liées à des réseaux de production signifient que les décideurs doivent accorder une attention particulière aux incidences sur la balance des paiements des mesures visant à attirer des IED dans ces conditions, et doivent dès le départ concevoir des politiques limitant la forte teneur en importations de ces investissements. L'utilisation de droits de douane différenciés, de critères de résultat et de mesures d'incitation restera assurément nécessaire pour permettre la constitution de capacités locales; à cet égard, il est à noter que le groupe des PMA à l'OMC a demandé à être exempté des disciplines de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) à l'expiration de la période de transition. Certains pays en développement, par exemple l'Inde et le Brésil, ont également fait des propositions à l'occasion d'un examen des questions de mise en œuvre de l'Accord sur les MIC, demandant que des dispositions spécifiques soient intégrées dans cet accord qui donneraient aux pays en développement la flexibilité nécessaire pour appliquer des politiques de développement (OMC, 2002).

Pour déterminer l'opportunité et la nature des incitations à proposer aux entreprises étrangères, les décideurs devront procéder à de soigneuses évaluations coûts-avantages. D'après une récente étude réalisée à l'intention du Groupe des 24, les subventions ne devraient être utilisées que si l'on a la preuve directe qu'elles ont de larges retombées positives (Hanson, 2001). Là encore, étant donné que les retombées ont un caractère sectoriel et national, cela signifie pour les pays africains que des responsables compétents et qualifiés en matière de questions d'investissement doivent accorder autant d'attention aux incidences de l'IED qu'aux moyens d'attirer cet investissement.

Les pays qui disposent d'une base industrielle viable devront probablement avant tout préserver les bénéfices et les perspectives de l'investissement dans leur compétition avec d'une part les producteurs à bas coûts émergents et, d'autre part, les producteurs à plus forte intensité de technologie. Dans ce contexte, les stratégies de modernisation devraient viser à attirer des IED dans des secteurs bien précis. Toutefois, l'idée que la politique industrielle devrait

être conçue dans cette optique est particulièrement trompeuse, et les IED ne seront probablement bénéfiques que s'ils vont de pair avec un vaste ensemble de politiques visant à améliorer les compétences technologiques des producteurs locaux (Lall, 2004). Après avoir étudié le cas de la Province chinoise de Taiwan, Robert Wade (2003: xxi) a estimé qu'une combinaison d'investissements publics ciblés (y compris à l'appui d'une politique industrielle sectorielle) et de politiques «de coup de pouce» en faveur de divers secteurs, comprenant consultations, incitations fiscales, protection tarifaire stratégique et supervision étroite de l'utilisation des importations était la combinaison de mesures la plus susceptible de garantir une économie plus diversifiée. À cet égard, il fallait revoir la question des critères ou prescriptions en matière de résultats imposés aux sociétés transnationales, notamment lorsque cela mettait en jeu des questions de propriété intellectuelle (Mody, 2004), en même temps que la question des moyens d'appui institutionnel permettant de promouvoir la valeur ajoutée intérieure et de mettre en place des relations de complémentarité (Rasiah, 1998).

Bien que les liens entre l'IED et le secteur des services n'aient pas été examinés dans le présent rapport, l'adoption d'une approche plus stratégique n'en apparaît pas moins nécessaire. Comme indiqué par la CNUCED, si l'on veut que les services apportent une contribution concrète au développement, il faut mettre en œuvre des réformes judicieuses de la politique intérieure et se montrer prudent en matière d'engagements internationaux (CNUCED, 2005b; voir aussi CNUCED, 2000b). Les conclusions d'une récente évaluation par la Banque mondiale de ses propres contributions à la réduction de la pauvreté dans ce domaine méritent d'être rappelées:

«Dans les pays en développement, l'investissement privé dans les infrastructures n'a pas rapporté les gains économiques escomptés. Ces investissements n'ont concerné que quelques secteurs seulement (notamment celui des télécommunications), ont été distribués de manière inégale entre les pays en développement et ils ont fortement chuté après la crise asiatique... Les défis les plus importants consistent aujourd'hui à concevoir et mettre en œuvre des réglementations stables et efficaces qui déterminent quels sont les segments de chaque infrastructure qui sont naturellement compétitifs et ceux qui sont naturellement monopolistes, et la conception de politiques tarifaires et de mécanismes de subvention afin que les clients non desservis auparavant, à savoir les pauvres en règle générale, puissent avoir un accès à des services (Banque mondiale, 2005c: 30).».

La dernière section ci-après aborde la question du degré d'indépendance, compte tenu des règles commerciales, dont disposent encore les décideurs en Afrique pour concevoir des réglementations, des politiques de tarification et des mécanismes de subvention pouvant contribuer à la réalisation de leurs objectifs de développement.

2. Initiatives régionales

Compte tenu de la faible dimension de nombreuses économies africaines, il est largement reconnu qu'une croissance rapide des exportations doit être un élément essentiel de la conception des stratégies de développement. Toutefois, la part des exportations en Afrique est dans la norme de ce que l'on constate pour des pays de dimensions et de niveaux de revenu équivalents; de fait, d'après certaines estimations, l'Afrique commercerait trop plutôt que pas assez (Rodrik, 1999). Le problème pour la majorité des pays d'Afrique subsaharienne est moins un problème d'orientation commerciale en soi qu'un problème de développement, commun à de nombreux petits pays dont les exportations sont tributaires de produits de base, qui restent extrêmement vulnérables à des chocs extérieurs et à des tendances défavorables du marché et où il s'est avéré particulièrement difficile d'établir une solide dynamique d'investissements et d'exportations dans des secteurs non traditionnels. Cela illustre en partie des handicaps géographiques, mais l'inadéquation de diverses mesures institutionnelles et directives à l'appui de la diversification ont joué un rôle plus important. Comme on l'a vu dans la précédente section, une approche plus stratégique de la politique commerciale est jugée essentielle. Mais les arrangements commerciaux régionaux seraient aussi un remède possible aux médiocres résultats commerciaux de l'Afrique et aux problèmes de développement qui en découlent⁵⁶.

Ces arrangements commerciaux ont pris une importance stratégique croissante et se sont multipliés ces dernières années en dépit du renforcement du système commercial multilatéral via l'OMC⁵⁷. Au total, on compte désormais une quinzaine d'arrangements commerciaux sur le continent et la moitié environ des pays appartiennent à deux groupements régionaux et 20 à trois groupements, six pays seulement n'appartenant qu'à un seul groupement (Karingi et divers collaborateurs, 2005: 19)⁵⁸. Les travaux de recherche du secrétariat de la CNUCED ont montré que ces arrangements devraient avoir

une forte incidence sur l'expansion du commerce des régions en développement en général, et de l'Afrique subsaharienne en particulier, en favorisant un accroissement aussi bien du commerce intrarégional que du commerce avec les pays tiers (Cernat, 2001 et 2003).

Compte tenu de l'importance pour les investisseurs étrangers potentiels de la dimension des marchés, ces arrangements pourraient aider à attirer des IED. D'après un récent document de travail du FMI consacré aux arrangements commerciaux Sud-Sud, la dimension du marché régional a eu une forte incidence positive à cet égard, et ce de plus en plus au cours des années 90 (Jaunette, 2004). Un exercice de simulation pour trois pays d'Afrique du Nord, utilisant des données allant de 1980 à 1999, permet d'établir qu'un arrangement commercial régional favoriserait une hausse globale des stocks d'IED de 62 % en Algérie, de 85 % au Maroc et de 165 % en Tunisie. Les IED Sud-Sud pourraient être favorisées dans le contexte de ces arrangements étant donné la familiarité des sociétés transnationales de pays en développement avec l'environnement économique des pays d'accueil (Akyut et Ratha, 2003: 158). Il a également été avancé que les IED Sud-Sud pourraient être plus stables que leurs homologues du Nord, plus diversifiés, et pourraient aussi comporter plus de retombées, même s'il est probable qu'ils soient concentrés dans un tout petit nombre de pays et de secteurs (voir l'encadré 1). À l'heure actuelle, les flux d'IED d'Asie vers l'Afrique représentent 10 % environ du total des apports d'IED en Afrique, chiffrés à quelque 1,6 milliard de dollars en 2002 (contre 42 millions de dollars seulement en 1990). Plus de 95 % de ces flux proviennent de Malaisie et d'Inde. Contrairement aux sources traditionnelles d'IED vers l'Afrique, les IED Sud-Sud sont plus diversifiés — les IED asiatiques concernent, par exemple, des activités manufacturières, des services, le secteur des textiles et des vêtements (CNUCED, 2005c).

La probabilité d'une variation considérable de l'ampleur des flux d'IED entre les différents membres des arrangements régionaux pourrait théoriquement entraîner d'importants écarts de revenu et donc être source de tensions (ONUDI, 2004: 18). L'intégration régionale ne se ramène toutefois pas à un élargissement des marchés. La coopération régionale peut apporter une plus grande stabilité financière, une meilleure coordination des politiques, une amélioration de la planification des infrastructures et un plus grand dynamisme du développement industriel, tous éléments qui peuvent contribuer à un climat plus favorable de l'investissement pour les entreprises locales et les entreprises étrangères. Une division régionale du travail de plus en plus poussée, où les flux

de commerce et d'investissement lient entre eux des pays se situant en différents niveaux de développement, a été un élément important du succès des pays d'Asie de l'Est (CNUCED, 1996b), et les responsables africains ont commencé de chercher les enseignements qu'ils pouvaient en tirer.

La volonté politique des gouvernements de coordonner les politiques régionales dans certains domaines et d'abandonner certaines options dans d'autres est certainement un préalable à l'intégration régionale. Ces dernières années, des efforts plus concertés ont été faits pour revitaliser et actualiser les arrangements régionaux prévus dans le Plan d'action de Lagos et dans le Traité d'Abuja de 1991, qui a institué la Communauté économique africaine (CEA). Dans le contexte du NEPAD, des propositions ont été faites pour rationaliser la multitude d'arrangements commerciaux régionaux qui existent actuellement et en réduire le nombre aux sept considérés comme les pièces maîtresses de la Communauté⁵⁹. Il a en outre été à nouveau souligné l'importance des infrastructures régionales pour un développement intégré du continent (secrétariat du NEPAD, 2001: 64; CEA, 2004: 36). L'Organisation des Nations Unies a reconnu qu'il était important de canaliser l'APD vers des programmes régionaux pour réaliser les objectifs de développement; et l'aide affectée à ces programmes pourrait être augmentée par le recours à des sources plus novatrices de financement, éventuellement rattachées à la gestion régionale des rentes provenant des ressources naturelles, ainsi que par un détournement productif des budgets d'assistance technique pour la fourniture directe de biens publics régionaux⁶⁰.

S'il est peu probable que l'IED joue un rôle prépondérant au stade initial de l'intégration régionale, en particulier en Afrique subsaharienne, le dialogue régional et les efforts de formation de consensus devraient, dès le départ, s'étendre aux questions directives qui se rattachent à l'IED. Cela pourrait couvrir des questions concernant l'harmonisation des codes et des politiques, l'application des contrats, les incitations fiscales et autres, le suivi des pratiques des entreprises concernant les prix de cession interne, l'évasion fiscale, etc.⁶¹. Et si chaque pays doit avoir toute latitude d'appliquer le système d'incitations qu'il juge approprié, il est sans doute dans l'intérêt des pays africains eux-mêmes de parvenir au plus large accord possible sur la nature et l'ampleur des incitations fiscales et autres. À cet égard, un accord régional pourrait être un point de départ particulièrement utile, car c'est à ce niveau régional qu'une concurrence ruineuse entre les pays pour attirer des IED est susceptible de se produire. Comme il a été suggéré dans la section précédente, cela est particulièrement

important dans le secteur des industries extractives, où il existe des risques de course à l'abîme et où une surveillance effective des tendances globales du marché et de l'activité des entreprises dépasse les capacités locales. De plus, les différends dans ce secteur, qui sont actuellement réglés au niveau national ou international — par exemple, par le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements —, pourraient également être traités de façon plus satisfaisante par des organismes ou organes régionaux. Les compétences techniques et les compétences en matière de négociations acquises au niveau régional seront certainement plus faciles à transférer au niveau national.

3. Action internationale

Aujourd'hui, l'économie mondiale libérale se caractérise, entre autres, par l'incursion croissante des sociétés internationales et des forces du marché dans des espaces économiques et politiques qui relevaient jusqu'à présent de la souveraineté de l'État. Pour justifier cette tendance, on met généralement en avant les gains d'efficacité et les gains socioéconomiques, mais il faut bien voir que pour de nombreux pays en développement, et en particulier ceux d'Afrique, l'interdépendance qui s'ensuit propulse les entreprises nationales sur un terrain ouvert où se trouvent en présence des acteurs aux ressources et aux pouvoirs économiques très inégaux.

La décision d'encourager la mobilité des capitaux a déjà entraîné d'importants changements dans les systèmes commercial et financier multilatéraux nés des Accords de Bretton Woods, qui subordonnaient cette mobilité à la stabilité des monnaies, à la création d'emplois et à l'expansion des échanges. Des réformes sont en cours, mais la tendance générale est à l'élargissement et à la protection des droits des détenteurs étrangers de capitaux, à l'introduction de disciplines pour empêcher que ces droits soient lésés et à l'harmonisation des règles et politiques applicables aux investisseurs étrangers (CNUCED, 2001b).

On a conseillé aux pays en développement de libéraliser les mouvements de capitaux, en ne recourant à des restrictions que dans des cas exceptionnels. Dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, ils ont accepté que les détenteurs de la propriété intellectuelle puissent en limiter l'accès par des règles de protection applicables à l'échelle internationale. Ils ont aussi accepté

une diminution de leur marge de manœuvre face aux sociétés étrangères à la fois au stade des négociations précédant l'établissement et au stade de l'exploitation des investissements et, lorsque ceux-ci sont liés au commerce, ont consenti à ce que l'action des pouvoirs publics soit soumise aux disciplines internationales de l'OMC. Les accords sur les MIC et les ADPIC ainsi que les règles concernant l'interdiction des subventions à l'exportation et au remplacement des importations, qui font partie de l'engagement unique découlant du Cycle d'Uruguay, sont jugés particulièrement contraignants à cet égard (Rodrik, 2004). D'autre part, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) est considéré comme favorable au développement car il prévoit certaines mesures destinées à protéger l'investissement (dispositions relatives aux paiements et aux transferts, clause concernant la balance des paiements) et établit le principe d'une «liste positive»⁶² (Centre Sud, 1997:9-10 et 2000: 11). Cela dit, une libéralisation plus poussée pour les droits de douane frappant les produits industriels, et pour les services dans le cadre de l'AGCS, risque de restreindre encore la liberté d'action des décideurs (Das, 2005). Les pays en développement espèrent qu'en contractant ces obligations ils recevront des flux accrus d'IED et de technologie, mais pour l'instant cet espoir ne semble pas s'être réalisé⁶³.

On ne sait pas exactement dans quelle mesure ces règles peuvent entraver le développement de l'Afrique. Au cours des 20 dernières années, de nombreux pays n'ont pas réussi à atteindre le niveau de développement industriel et technologique à partir duquel elles pourraient devenir une sérieuse contrainte — ou ont même marqué un recul dans ce domaine (CNUCED, 2002c: 198-199). Il n'empêche que les conseils de politique commerciale donnés aux pays africains à faible revenu, même dans les négociations qui se déroulent hors de l'OMC, vont souvent encore plus loin que ce qui est prescrit au niveau multilatéral et reposent sur le principe que l'ouverture en soi, qu'elle soit ou non réciproque, entraînera une répartition optimale des ressources. Cette idée est contestable (Akyuz, 2005) et il faut grandement se méfier de son application à l'IED dans le cadre des accords bilatéraux et régionaux d'investissement, d'autant plus que l'investissement a été retiré des négociations multilatérales à Cancún. Les dirigeants africains ont exprimé de sérieuses réserves à ce sujet, notamment à la troisième session de la Conférence des ministres du commerce de l'Union africaine qui s'est tenue au Caire en juin 2005.

À cet égard, il est important que les négociations en cours avec l'Union européenne sur les accords de partenariat économique (APE) et les zones de libre-échange aboutissent à des résultats clairement orientés vers le développement, si l'on veut que ces instruments profitent à l'Afrique (Hinkle et Newfarmer, 2005). Il faut aussi que ces négociations soient axées sur le renforcement du commerce intra-africain et de l'intégration économique régionale, étant entendu qu'on doit laisser aux pays d'Afrique le temps d'acquérir la capacité de production et la compétitivité requises (CNUCED, 2005d). Les APE devraient également permettre la mise en œuvre d'un programme réaliste et échelonné de démantèlement des droits de douane, tout en prévoyant l'accès sans restrictions des exportations africaines aux marchés de l'UE (Karingi et divers collaborateurs, 2005), et donc un certain degré de non-réciprocité⁶⁴. Dans son rapport, la Commission pour l'Afrique va beaucoup plus loin en soulignant que l'un des principes qui devraient guider le Cycle de Doha dans la perspective africaine est la nécessité d'accorder effectivement à l'Afrique un traitement spécial et différencié, en attribuant la priorité au développement sans que cela donne lieu à des conflits d'ordre juridique et en prévoyant une marge de manœuvre suffisante pour que la réforme commerciale puisse être menée à un rythme déterminé par les pays — et non imposé par la réciprocité ou dicté par les institutions financières internationales —, selon un calendrier approprié et dans le cadre des stratégies nationales et régionales de développement et de commerce (Commission Blair, 2005: 269).

La cohérence entre les négociations relatives aux APE et les négociations de Doha apparaît donc logique autant qu'essentielle. Les autres accords commerciaux conclus par l'Union européenne et les pays en développement ces dernières années englobent souvent une série de disciplines — concernant notamment les «questions de Singapour»⁶⁵ (qui vont au-delà des exigences de l'OMC) —, que l'Organisation mondiale du commerce a mises de côté, du moins pour le moment (Karingi et divers collaborateurs, 2005). Considérant qu'en vertu de l'Accord de Cotonou les États ACP doivent coopérer pour trois des questions de Singapour — investissement, politique de concurrence et, éventuellement, transparence des marchés publics — la question qui se pose est de savoir si les pays africains devraient accepter de se plier à des disciplines auxquelles ils ne sont pas assujettis dans le cadre de l'OMC (CNUCED, 2005d).

Bien que longtemps négligée ou sous-estimée, l'assistance technique à court ou à moyen terme pour faciliter l'ajustement aux chocs extérieurs résultant de

la libéralisation du commerce est désormais considérée comme indispensable si l'on veut obtenir la pleine adhésion des pays en développement pauvres à la libéralisation du commerce, faute de quoi celle-ci risque de se heurter à des résistances et la tendance pourrait même s'inverser (OMC, 2004: 20). Cela vaut également pour l'IED, dont les coûts peuvent se manifester avant les avantages. Les accords commerciaux multilatéraux conclus dans le cadre du GATT/OMC ne mentionnent pas la question de l'ajustement, laissant aux pays le soin de la régler, mais un consensus international est en train de se dégager sur la nécessité d'inclure dans ces accords des dispositions et des mesures spéciales pour faire face aux coûts de l'ajustement. Cela est particulièrement important pour les pays d'Afrique, dont la plupart ne disposent pas d'instruments d'aide à l'ajustement pour affronter une concurrence accrue et qui ont besoin d'un solide appui international⁶⁶. Il faudrait, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, concevoir des mécanismes d'ajustement appropriés, organiser leur financement et trouver les moyens de les intégrer aux résultats de ces négociations.

Pour de nombreux pays africains, les orientations concernant l'IED ont été déterminées par les conditions des prêts multilatéraux. Celles-ci ont incontestablement contribué à une certaine coordination au niveau multilatéral, mais cette cohérence des moyens s'est faite au détriment de la cohérence des objectifs, ce qui a conduit à des réformes trop rapides et à un fâcheux rétrécissement du programme d'action (Stiglitz, 2002: 53-55). Certains changements bienvenus ont été apportés aux documents de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP), notamment l'introduction d'objectifs sociaux, mais le peu d'empressement à adapter les politiques macroéconomiques aux besoins des pays africains en matière de croissance et à évaluer objectivement l'impact des politiques antérieures continue à faire gravement obstacle au progrès (CNUCED, 2002b: 59).

En ce qui concerne l'IED, les DSRP restent axés sur la promotion de l'ouverture aux entreprises étrangères, considérée comme une bonne politique. L'uniformité des avis sur l'IED formulés dans ces documents contraste avec les opinions des spécialistes qui font valoir que les coûts et les avantages de ce type d'investissement varient selon les pays et selon les secteurs. Les DSRP semblent également ne pas tenir compte de la conclusion de la Banque mondiale elle-même, selon laquelle, avant de prendre des mesures pour attirer des sociétés étrangères, il faut procéder à un examen approfondi, au niveau national, de toutes les externalités liées à l'IED (Banque mondiale, 2002: 103).

Dans le présent rapport, on a fait valoir que les fortes pressions en faveur d'une libéralisation de l'IED, de l'adoption du principe du traitement national et de la suppression de l'appui stratégique aux entreprises locales n'avaient guère contribué à améliorer la participation des pays africains à la division internationale du travail d'une façon qui se concrétise par d'importants gains nets. Étant admis que l'IED est attiré par la réussite mais n'en est pas la cause, ils pourront difficilement réaliser de tels gains s'ils n'ont pas les coudées assez franches pour concevoir une stratégie industrielle efficace qui aide à protéger et à renforcer les capacités des entreprises nationales, contribue à accroître le taux d'investissement intérieur et encourage la diversification au profit d'activités non traditionnelles.

L'action internationale devrait donc viser à donner aux pays africains la marge de manœuvre qu'exige leur développement économique à long terme. Il faut commencer par recenser tous les moyens dont disposent encore les décideurs pour gérer les coûts et les avantages de l'IED d'une façon compatible avec les objectifs généraux de développement. Parmi ces mesures, on peut citer les exemptions au titre de la protection de la balance des paiements ou des industries naissantes, diverses dérogations spéciales aux accords et le régime préférentiel offert à certains des pays les plus pauvres (Das, 2003). Il y a aussi toute une série d'instruments qui ne sont pas soumis aux disciplines multilatérales actuelles: mesures d'ordre financier, budgétaire ou fiscal, passation des marchés publics, appui à la recherche et à la formation et développement régional, entre autres. L'utilisation stratégique de ces outils passe par des réformes institutionnelles qui sont nécessaires pour permettre aux décideurs d'exercer une plus grande influence sur l'échelle et l'orientation de l'investissement productif, aussi l'établissement d'une fonction publique efficace et responsabilisée doit-il faire partie intégrante de la politique industrielle. Les programmes d'assistance technique en faveur des pays africains doivent donc comporter des activités visant à renforcer les moyens de l'État (ressources humaines, institutions et législation) pour aider celui-ci à suivre une politique commerciale et industrielle adaptée aux conditions et aux besoins particuliers du pays. Il s'agit notamment de donner aux pouvoirs publics les moyens de négocier plus efficacement avec les sociétés étrangères, grâce à l'utilisation de cadres généraux d'analyse coûts-avantages et à l'adoption de lois sur la concurrence, le travail et la fiscalité qui contribuent davantage au développement.

L'action internationale dans le domaine de l'IED n'est pas uniquement l'affaire des organismes multilatéraux. Ces dernières années, le débat a été en grande partie axé sur ce que les pays d'origine peuvent faire pour inciter leurs propres sociétés transnationales à investir dans les pays pauvres — diffusion d'informations, mesures d'encouragement, étude des moyens d'atténuer les risques, etc. (CNUCED, 1999d). On ne sait pas encore très bien ce que donnent les mesures de ce type, en particulier en Afrique, mais il semble qu'elles seraient plus efficaces si elles étaient étendues aux entreprises nationales — à commencer dans les pays sortant d'un conflit, où les risques d'investissement sont particulièrement grands — et si elles s'accompagnaient d'un meilleur financement d'organismes multilatéraux comme l'Agence multilatérale de garantie des investissements, qui ne s'intéressaient auparavant qu'aux investisseurs étrangers (Commission Blair, 2005: 232). Il n'en apparaît que plus légitime de concéder aux pays africains une plus grande marge de manœuvre pour qu'ils puissent soutenir ainsi les entreprises et les industries locales. Dans son rapport, la Commission Blair a également souligné que, pour pouvoir mener une action efficace, l'État devait disposer de moyens solides et qu'on devait bannir le genre de mesures qui avaient eu pour effet d'affaiblir ses capacités. Il faudrait plutôt que les gouvernements et les donateurs adoptent une politique créative et souple pour promouvoir la croissance à long terme, avec un éventail de mesures correspondant exactement à la situation du pays (Commission Blair, 2005: 231). Le Gouvernement britannique s'est déjà orienté dans cette direction en décidant de ne plus subordonner l'APD à des conditions concernant la politique des pouvoirs publics.

Les gouvernements des pays développés d'origine pourraient aussi envisager un contrôle indépendant de leurs propres sociétés transnationales, en particulier dans les secteurs sensibles, exiger qu'elles fassent preuve d'un plus grand sens des responsabilités, mettre les renseignements rassemblés à la disposition des décideurs des pays d'accueil et prévoir des mesures disciplinaires ainsi que des mécanismes d'indemnisation en cas de préjudice manifeste causé à l'économie d'accueil. Le projet de code de conduite des sociétés australiennes exerçant des activités à l'étranger, examiné par le Sénat australien, constitue à cet égard un pas important dans la bonne voie⁶⁷. L'initiative du Royaume-Uni concernant la transparence dans les industries extractives, qui préconise une gestion prudente du patrimoine naturel dans les pays riches en ressources pour favoriser un développement économique durable, énonce des principes qui répondent à certaines de ces préoccupations (DFID, 2005).

F. Conclusions

Pour atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement avant 2015, l'Afrique doit avoir un taux annuel de croissance d'au moins 7 %. Plusieurs pays ont atteint ce niveau depuis le milieu des années 90, mais de façon épisodique et rarement sur une longue période, les résultats étant étroitement liés à l'évolution des conditions extérieures. Depuis la fin de 2003, cette évolution s'est notamment caractérisée par une hausse favorable des prix des produits de base, en particulier des combustibles et des minéraux. Mais l'expérience a montré que la dépendance à l'égard des produits de base pour une croissance soutenue pouvait avoir des conséquences fâcheuses, en partie parce que les phases de forte expansion du marché sont généralement plus brèves que les périodes de marasme qui leur succèdent, et parce que cette expansion, en particulier lorsqu'elle est mal gérée, provoque des distorsions dans d'autres secteurs productifs de l'économie. Par conséquent, même si les marchés des produits de base peuvent offrir aux producteurs africains la perspective d'un meilleur avenir, il faut prendre des mesures pour surmonter les obstacles structurels qui entravent la diversification de la base économique.

L'IED peut jouer un rôle constructif dans ce domaine, en favorisant le transfert de capitaux, de compétences et de connaissances spécialisées. Cela dit, non seulement il n'est pas synonyme de développement, mais encore, comme le montrent les conclusions du présent rapport, sa contribution au développement dépend des conditions macroéconomiques et structurelles qui règnent dans le pays d'accueil. À ce jour, après deux décennies de réformes libérales, l'IED semble avoir renforcé un mode d'ajustement qui privilégie l'intégration externe au détriment de l'intégration interne et se caractérise par l'établissement d'enclaves économiques. Cette évolution procède d'une théorie erronée qui oppose l'efficacité des entreprises étrangères à l'effet de distorsion économique de l'intervention de l'État d'accueil. Cette dichotomie ne peut guère contribuer à résoudre les problèmes qui se posent à la plupart des pays d'Afrique, y compris en ce qui concerne l'IED.

À cet égard, on rappellera que, dans une étude antérieure, le secrétariat de la CNUCED a fait valoir qu'il fallait sans attendre doubler l'aide à l'Afrique et la maintenir à ce niveau pendant 10 ans afin d'accroître l'épargne et

l'investissement intérieurs et de créer un «cercle vertueux» de croissance et de développement, de façon à attirer les flux de capitaux privés et à réduire, à terme, la dépendance à l'égard de l'aide (CNUCED, 2000c). Cet appel a été repris dans le rapport Zedillo sur le financement du développement et, récemment, la Commission Blair dans son rapport sur l'Afrique, et Sachs dans son rapport sur les objectifs du Millénaire pour le développement sont parvenus à une conclusion analogue. Jointe à l'annulation de la dette, cette mesure devrait imprimer aux pays d'Afrique l'élan nécessaire pour briser le cercle vicieux d'une croissance molle et de l'augmentation de la pauvreté.

La principale question qui se pose aux décideurs africains est sans doute de savoir comment diriger ce mouvement. Pour concevoir des stratégies de croissance appropriées, les pays d'Afrique ont besoin d'une beaucoup plus grande marge de manœuvre; ils doivent notamment pouvoir suivre une politique commerciale et industrielle mieux adaptée à leur situation socioéconomique particulière ainsi qu'à leurs besoins spéciaux en matière de développement. En ce qui concerne l'IED, il faut se garder de confondre les moyens — intégration dans l'économie mondiale — avec la fin — à savoir, le développement socioéconomique. Une politique plus soucieuse du développement doit tenir compte de toutes les façons dont l'IED peut influencer — positivement aussi bien que négativement — sur l'activité économique interne, par l'intermédiaire de la balance des paiements, des marchés locaux de capitaux, de la structure du marché, etc. Elle doit donner les moyens de faire face au grégarisme des investisseurs, qui tendent à suivre les mouvements cycliques. Enfin et surtout, cette politique doit se situer par rapport aux processus fondamentaux que sont la formation de capital, l'évolution structurelle et le perfectionnement technologique, qui constituent les principaux moteurs de la croissance et du rattrapage.

Tableaux de l'appendice

Tableau A1
QUELQUES INDICATEURS ÉCONOMIQUES POUR LES PAYS AFRICAINS RICHES EN RESSOURCES*, 1980-2000

	Rapport du produit intérieur brut au revenu national brut			Rapport des exportations au revenu national brut			Part des industries extractives dans la valeur ajoutée totale (en pourcentage)		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Afrique du Sud	1,04	1,04	1,02	0,37	0,25	0,29	20,53	9,27	6,96
Algérie	1,03	1,03	1,06	0,35	0,24	0,29	33,77	25,64	27,81
Angola	..	1,25	1,37	..	0,49	1,14	..	32,79	58,75
Botswana	1,03	1,03	1,01	0,55	0,57	0,51	..	46,64	35,40
Cameroun	1,20	1,04	1,07	0,34	0,21	0,28
Égypte	..	1,03	1,00	..	0,21	0,22	18,87	4,27	7,92
Gabon	1,11	1,12	1,17	0,72	0,51	0,67	48,23	33,32	44,12
Chana	1,00	1,02	1,02	0,09	0,17	0,25	1,07	1,87	4,79
Guinée	n/a	1,06	1,03	n/a	0,33	0,24	..	21,87	19,41
Kenya	1,03	1,05	1,04	0,29	0,27	0,34	0,24	0,27	0,18
Mauritanie	1,06	0,95	1,05	0,39	0,43	0,52	..	12,33	12,81
Mozambique	0,99	1,06	1,08	0,11	0,09	0,16	..	0,42	0,26
Namibie	1,19	0,98	0,83	0,94	0,51	0,41	37,20	18,85	9,41
Niger	1,01	1,02	1,03	0,25	0,15	0,18	12,70	5,43	..
Nigéria	1,05	1,11	1,09	0,31	0,48	0,48	29,13	33,68	40,52
République centrafricaine	1,00	1,02	1,02	0,25	0,15	0,21	8,26	4,26	4,34
République du Congo	1,10	1,20	1,72	0,66	0,65	1,11	33,55	28,91	33,85
Rwanda	1,00	1,00	1,00	0,14	0,06	0,05	1,70	0,12	0,09
Sénégal	1,03	1,04	1,04	0,28	0,26	0,36	0,28	0,53	0,84
Soudan	1,02	1,06	1,15	0,11	n/a	0,08	0,45
Togo	1,04	1,02	1,04	0,53	0,34	0,34	11,33	4,91	5,18
Zambie	1,08	1,09	1,07	0,45	0,39	0,22	17,03	10,20	16,36
Zimbabwe	1,01	1,03	1,05	0,24	0,24	0,40	6,93	4,37	2,10

Source: * Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir des indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale. Les pays exportateurs de combustibles et de minéraux d'après la liste de la Banque mondiale.

Tableau A2
TOTAL D'IED ENTRANTS, IED DE CRÉATION ET BÉNÉFICES RAPATRIÉS,
POUR CERTAINS PAYS, 1995-2003
(en millions de dollars)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total 1995-2003
Algérie	Apports d'IED	270	260	501	507	438	1 196	1 065	634	4 871
	IED de création	..	270	260	501	311	1 196	1 065	631	4 699
	Bénéfices rapatriés	162	179	174	166	257	103	315	364	1 895
Angola	Apports d'IED	472	181	412	1 114	2 471	2 145	1 672	1 415	10 761
	IED de création	472	181	412	1 114	2 471	2 126	1 672	1 415	10 742
	Bénéfices rapatriés	386	536	559	378	653	927	1 100	1 700	7 169
Botswana	Apports d'IED	70	71	100	95	37	22	403	86	943
	IED de création	66	60	96	95	37	22	325	66	826
	Bénéfices rapatriés	416	657	669	407	607	344	909	954	5 621
Cameroun	Apports d'IED	7	35	45	50	40	67	86	215	577
	IED de création	3	35	45	50	40	-3	86	215	503
	Bénéfices rapatriés	21	66	69	53	26	38	16	77	421
Congo	Apports d'IED	125	73	79	33	538	77	331	201	1 623
	IED de création	64	59	79	33	538	77	331	201	1 548
	Bénéfices rapatriés	326	458	99	-77	181	369	572	378	2 773
Côte d'Ivoire	Apports d'IED	211	269	415	380	324	273	213	180	2 500
	IED de création	189	254	221	380	324	227	213	180	2 260
	Bénéfices rapatriés	204	224	227	292	334	284	270	248	2 366
Égypte	Apports d'IED	598	636	891	1 076	1 065	510	647	237	6 895
	IED de création	588	465	789	1 028	327	-150	312	-1 963	2 103
	Bénéfices rapatriés	228	34	113	134	100	28	89	47	866
Gabon	Apports d'IED	-315	-489	-311	147	-157	169	123	53	-822
	IED de création	-315	-489	-350	147	-157	169	123	53	-883
	Bénéfices rapatriés	236	386	330	177	227	317	474	636	3 432

Tableau A2 (suite)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total 1995-2003	
Guinée	Apports d'IED	1	24	17	18	63	10	2	30	79	244
	IED de création	-38	-26	17	18	63	10	2	30	78	154
	Bénéfices rapatriés	23	36	46	60	32	8	46	1	79	332
Kenya	Apports d'IED	33	13	40	42	42	127	5	28	82	411
	IED de création	33	-13	40	42	42	109	-295	28	82	68
	Bénéfices rapatriés	91	24	38	8	16	29	48	76	33	361
Mali	Apports d'IED	111	45	63	9	2	82	122	244	129	807
	IED de création	93	44	63	9	2	-50	122	242	129	655
	Bénéfices rapatriés	6	17	19	36	56	76	141	227	240	817
Maroc	Apports d'IED	332	322	1 188	417	1 376	423	2 808	481	2 279	9 626
	IED de création	332	282	610	412	1 253	423	597	434	655	4 998
	Bénéfices rapatriés	101	116	160	143	186	268	401	482	594	2 449
Mozambique	Apports d'IED	45	73	64	213	382	139	255	348	337	1 855
	IED de création	31	62	64	200	381	139	245	348	249	1 719
	Bénéfices rapatriés	6	0	20	28	42	96
Nigéria	Apports d'IED	1 079	1 593	1 539	1 051	1 005	930	1 104	1 281	1 200	10 784
	IED de création	1 079	1 593	1 539	1 039	987	915	1 103	1 281	1 200	10 738
	Bénéfices rapatriés	1 330	1 598	1 477	1 427	1 621	1 832	802	984	1 316	12 387
République d'Union de Tanzanie	Apports d'IED	120	150	158	172	517	463	327	240	248	2 396
	IED de création	118	133	156	149	517	48	207	240	246	1 815
	Bénéfices rapatriés	2	2	3	8	17	13	1	2	2	50
Sénégal	Apports d'IED	32	8	176	71	157	72	38	80	78	712
	IED de création	32	8	69	71	91	66	38	80	78	532
	Bénéfices rapatriés	62	14	17	45	74	84	73	93	80	541
Soudan	Apports d'IED	0	0	98	371	371	392	574	713	1 349	3 868
	IED de création	0	0	98	371	371	392	574	688	..	2 494
	Bénéfices rapatriés	0	0	633	531	1 164

Tableau A2 (suite)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total 1995-2003
Swaziland										
Apports d'IED	52	22	-15	153	100	90	50	45	44	540
IED de création	52	22	-402	153	100	90	45	45	44	149
Bénéfices rapatriés	68	50	24	97	54	81	90	77	81	622
Tunisie										
Apports d'IED	264	238	339	650	350	752	457	795	541	4 387
IED de création	264	238	339	248	339	451	412	604	541	3 437
Bénéfices rapatriés	175	314	335	337	398	468	480	473	537	3 516
Zambie										
Apports d'IED	97	117	207	198	163	122	72	82	100	1 158
IED de création	79	90	34	48	162	-11	19	82	100	603
Bénéfices rapatriés	53	46	63	51	36	33	31	30	20	362
Zimbabwe										
Apports d'IED	118	81	135	444	59	23	4	26	20	910
IED de création	116	74	133	444	35	18	4	22	20	867
Bénéfices rapatriés	97	94	118	101	105	73	74	77	100	837

Source: Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données en ligne de la Banque mondiale sur le financement du développement dans le monde.

Tableau A3

IMPORTANCE DE L'ÉCONOMIE PARALLÈLE DANS CERTAINS PAYS D'AFRIQUE, 1990–2000

	Économie parallèle en pourcentage du PNB	PNB par habitant
Afrique du Sud	28,4	857,7
Algérie	34,1	538,8
Botswana	33,4	1 102,2
Cameroun	32,8	80,6
Côte d'Ivoire	39,9	239,4
Égypte	35,1	523,0
Éthiopie	40,3	40,3
Ghana	38,4	126,7
Malawi	40,3	68,5
Mali	41,0	98,4
Mozambique	40,3	84,6
Niger	41,9	75,4
Nigéria	57,9	150,5
Ouganda	43,1	129,3
Sénégal	43,2	211,7
République-Unie de Tanzanie	58,3	157,4
Zambie	48,9	146,7
Zimbabwe	59,4	273,2

Source: Schneider, 2002.

Notes

- 1 Selon Michel Camdessus, 2000, cette «renaissance» proviendrait de la fidélité à la première série de programmes d'ajustement; voir aussi Fischer et divers collaborateurs, 1998. David Hale (2005) prévoit une renaissance régionale en attirant l'IED dans le secteur des produits de base, où l'évolution récente des prix contribue à améliorer les perspectives d'investissement.
- 2 Au sujet des facteurs géographiques qui entravent le développement de l'Afrique, voir Bloom et Sachs, 1998; Banque mondiale, 2000a: 23-25 et 212-219. Pour une évaluation plus critique de leur importance, voir Freeman et Lindauer, 1999.
- 3 Parmi la liste des investisseurs historiques en Afrique établie au début des années 90, tous, à l'exception de Shell (constituée au début des années 50), ont été établis avant la Seconde Guerre mondiale; tous, à l'exception de la Société Générale de Belgique, provenaient des trois pays cités; et presque tous, à l'exception de quelques sociétés de négoce et du secteur de l'alimentation, étaient présents dans le secteur primaire (Cantwel, 1997, tableau 2).
- 4 Cette section ne se veut pas une synthèse des ouvrages sur l'IED, le développement et l'internationalisation de la production; pour plus de précisions, voir Helleiner, 1989; Caves, 1996; Dicken, 2003; Blonigen, 2005.
- 5 Pour une explication initiale et particulièrement claire de cette position, voir Johnson, 1968: 61-62 et 76-78. Johnson a attribué les hésitations des décideurs des pays en développement à adopter cette approche à la force et à l'irrationalité du nationalisme économique. John Dunning et Raymond Vernon sont à juste titre considérés comme les pionniers de cette approche; pour étudier la manière dont leur analyse a influé sur la politique en matière d'IED, voir Safarian, 1999. Markusen, 1995, propose une version contemporaine de cette approche qui repose sur l'«internalisation». La vue optimiste de l'activité des entreprises qui sous-tend une grande partie de cette analyse ne se limite pas aux questions de développement; elle illustre aussi la notion de «tromperie innocente» qui imprègne de nombreuses études économiques contemporaines; voir Galbraith, 2004.
- 6 Pour une étude de l'influence croissante des financements sur la production internationale et de ses conséquences, voir OTA, 1993, chap. 6; Claessens et divers collaborateurs, 1995; Kregel, 1996 et 2004; Hausmann et Fernandez-Arias 2000; Kamaly, 2003a et 2003b.
- 7 Voir Gorg et Greenaway, 2001, pour une étude complète des ouvrages consacrés à cette question. Voir aussi Blomström et Kooko, 2003; Glass et divers collaborateurs, 1999; Rodriguez-Clare, 1996.
- 8 Concernant la nature de ce lien entre les bénéfiques et l'investissement dans les pays en développement, voir CNUCED, 1994, 1997 et 2003a; Ros, 2001.
- 9 Au sujet des particularités de la gouvernance d'entreprise dans les pays en développement, voir Amsden, 2001; Singh et divers collaborateurs, 2004. S'agissant de l'importance des caractéristiques sectorielles et des effets de seuil en vue de déterminer l'impact de l'IED, voir Borensztein et divers collaborateurs, 1995, et divers ouvrages de référence cités dans la note 28.
- 10 Les liens entre convergence et ouverture apparaissent pour la première fois dans Sachs et Warner, 1995; voir également Sala-i-Martin, 2002, et Wolf, 2004, qui ont

vulgarisé cette idée. Pour une évaluation critique, voir CNUCED, 1997; Kozul-Wright et Rowthorn, 2002; Ros, 2001; Milanovic, 2002; Dowrick et Golley, 2004. Il est intéressant de noter que l'analyse de l'IED dans ce contexte tend à renvoyer à un arbitrage des capitaux.

- 11 Voir Wade, 2003: xlvii, concernant la distinction entre intégration intérieure et intégration extérieure. Communément, l'ouverture décrit une situation caractérisée par l'absence de restriction aux mouvements des marchandises entre les frontières, notamment aux importations, alors que l'intégration fait référence au degré de participation de deux ou plusieurs pays à la division internationale du travail découlant de liens étroits entre leurs structures productives, commerciales et financières. L'orientation vers l'extérieur consiste généralement en une stratégie mettant l'accent sur les marchés mondiaux comme débouché pour les producteurs locaux et peut être synonyme de promotion des exportations, en fonction du degré de soutien des gouvernements aux exportateurs locaux. Il est clair que des pays susceptibles d'être décrits comme tournés vers l'extérieur ont souvent assujéti leurs importations à de nombreuses, quoique sélectives, restrictions; et que certains pays, malgré leur grande ouverture due à la part élevée du commerce dans leur production, ne devraient pas être considérés comme tournés vers l'extérieur compte tenu de leur incapacité d'adopter des mesures stratégiques d'encouragement des exportations.
- 12 Voir Pritchett, 1996; Harrison, 1996; CNUCED, 1997; et Rodriguez et Rodrik, 1999, pour une étude plus détaillée de ces problèmes. Dans la pratique, la plupart des ouvrages empiriques sur l'ouverture et la croissance s'attachent à expliquer des réussites évidentes par l'adoption de «bonnes» orientations.
- 13 Au sujet des problèmes généraux liés au montant de l'IED, voir Sutcliffe, 1998, et Woodward, 2001: 50-77. Diverses études ont démontré que les résultats sur l'impact de l'IED sont sensibles à la classification des pays; voir Blonigen et Wang, 2004. À propos des difficultés à déterminer les liens de causalité dans des échantillons hétérogènes, voir Nair-Reicher et Weinhold, 2001. Concernant la grande influence d'une ou deux données aberrantes sur l'interprétation des résultats, voir de Mello, 1999. S'agissant du danger d'occulter des ruptures de tendance importantes dans des échantillons économétriques plus grands, voir Kamaly, 2003a. De plus, comme dans les débats sur la politique commerciale, des expériences très différentes en matière d'IED, par exemple au sein des NPI d'Asie de l'Est de la première vague et entre ces pays et les NPI d'Asie du Sud-Est de la seconde vague sont souvent regroupées à l'appui d'une politique commune d'attraction de l'IED.
- 14 Pour des études récentes de l'impact de ces programmes, voir Easterly, 2002, et Mkandawire, 2004. Kobrin, 2005, a soutenu que les facteurs autres que la conditionnalité des prêts, notamment la taille du marché et la mise en valeur des compétences, ont déterminé le rythme de la libéralisation de l'IED dans les pays en développement. Tout en étant correcte, sa conclusion selon laquelle la libéralisation illustre l'opinion qu'une diminution des obstacles et un accroissement des flux d'IED servent l'intérêt national (p. 30) est contestable et ne peut certainement pas expliquer pourquoi la libéralisation est allée aussi loin et aussi vite en Afrique. Pour un examen plus approfondi des interactions entre idéologie néolibérale et politiques favorables aux groupes d'intérêts au sujet des programmes d'ajustement, voir Vreeland, 2003.

- 15 Concernant tous ces aspects, le respect des programmes d'ajustement ne peut guère être considéré comme un indicateur indépendant de bonne gouvernance lorsque l'accumulation des conditions posées, notamment en matière de gouvernance, et l'éffritement régulier des capacités de l'État ont eu une incidence directe sur les chances de réalisation des réformes (CNUCED, 2002b; Kapur et Webb, 2000).
- 16 Des préoccupations persistent quant à l'adéquation des techniques transférées par les STN, mais comme Helleiner, 1989: 1471, l'a noté, cette considération est secondaire par rapport à l'adéquation de la gamme de production dans les pays en développement ainsi qu'au rôle des STN et de l'État dans le choix de sa composition.
- 17 Cet argument a été exposé en détail dans de précédents rapports de la CNUCED sur l'Afrique; voir aussi CNUCED, 1998; CJE, 2001; Fafchamps et divers collaborateurs, 2001; Arrighi, 2002; Thirlwall, 2004.
- 18 Les termes de l'échange des pays africains se sont fortement dégradés à partir de 1977.
- 19 Il est difficile de souscrire à l'idée que les pays africains ont été hostiles aux IED dès leur accession à l'indépendance si l'on considère que le stock d'IED en Afrique subsaharienne a doublé entre 1960 et 1970 et qu'en pourcentage du PIB les apports en 1970 étaient encore deux fois plus importants qu'en Asie de l'Est et du Sud-Est.
- 20 En 2002, la valeur ajoutée manufacturière par habitant dans la grande majorité des pays africains était plus faible qu'en 1990. La part des emplois manufacturiers dans l'ensemble des emplois a aussi reculé, bien que dans une moindre mesure, mais a accusé une nouvelle baisse dans les années 90, demeurant tout de même au-dessus de son niveau de 1960. Pour des études de cas plus spécifiques concernant les effets négatifs des programmes d'ajustement structurel sur l'emploi, voir Lall, 1995; Buffie, 2001; OIT, 2003.
- 21 Voir Piper, 2000, et Thirlwall, 2004.
- 22 Les analyses explicatives classiques de la croissance disent en gros la même chose, confirmant la nécessité de stimuler l'investissement et de diversifier l'activité économique pour voir s'installer une croissance durable dans la région; voir Tahari et divers collaborateurs, 2004.
- 23 L'importance de ces éléments institutionnels pour favoriser une croissance et un développement durables a été mise en évidence au sujet de l'Asie de l'Est notamment par Singh et divers collaborateurs, 2004, et Amsden, 2001.
- 24 Voir Agosin et Meyer, 2000, qui, sur les 12 pays africains d'un échantillon de 35 pays en développement étudiés sur la période 1970-1996, ont constaté des effets d'attraction de l'IED dans trois pays et des effets d'éviction dans quatre pays; et Kumar et Pradhan, 2002, qui, sur les 39 pays africains d'un échantillon plus important de 107 pays étudiés sur la période 1980-1999, ont fait apparaître d'importants effets d'éviction dans huit pays et des effets d'attraction dans huit autres pays également.
- 25 Ghosh, 2004, et Mushid et Mody, 2002, laissent eux aussi entendre que ce résultat est sans doute dû à la part croissante des fusions-acquisitions dans les apports d'IED.
- 26 Voir Ostensson et Uwizeye-Mapendano, 2000. Ces dernières années, l'attention a été davantage mobilisée par un syndrome hollandais lié à l'aide que par l'IED.
- 27 Parmi les études de cas consacrées aux retombées, on citera Harrison, 1996; Gelb et Black, 2004; Gilroy et divers collaborateurs, 2001; CNUCED, 2001a.
- 28 Dans deux des sept pays de l'échantillon de la CNUCED, le Libéria et la Sierra Leone, l'exploitation des richesses minérales s'est poursuivie avec en toile de fond des conflits

- civils qui n'ont jamais cessé durant toute la période considérée et qui ont sensiblement aggravé la pauvreté et réduit plus encore la base d'imposition.
- 29 Telle est la conclusion que l'on peut tirer de nombreuses études montrant qu'il existe en matière de revenu, de compétences, de technologie, etc., un seuil à franchir avant que les flux d'IED ne fassent sentir leurs effets bénéfiques sur la croissance, ainsi que de la forte concentration des flux mondiaux d'IED; plus généralement, sur les liens entre IED et croissance, voir de Mello, 1997; Dutt, 1998; Carcovic et Levine, 2002; Lim, 2001; Mody, 2004; Nunnenkamp et Spatz, 2004.
 - 30 Selon Plender, 2003: 50-51, le taux de rendement des IED des États-Unis était de 19,4 % et 18,9 %, respectivement, en Afrique et au Moyen-Orient, contre 15,1 % en Asie et Pacifique et 8,3 % en Amérique latine; il note à juste titre les points suivants: des facteurs structurels tels que la taille du marché, le taux de croissance et le revenu moyen par habitant sont de meilleurs indicateurs de ce qui attire l'IED vers un pays; les pays qui reçoivent des IED sont souvent ceux qui sont le moins démunis du point de vue des fondamentaux macroéconomiques; et les grandes sociétés internationales ne sont pas «toutes sensibles à une bonne gouvernance politique ou à une bonne gouvernance d'entreprise».
 - 31 Il est à noter qu'au Botswana, la forte croissance initiale après l'indépendance a eu lieu dans le secteur de l'élevage extensif avec une forte participation gouvernementale (office de commercialisation, abattoirs nationalisés et services d'appui subventionnés) et très peu d'IED. Comme le sucre à Maurice, l'élevage extensif a bénéficié de prix supérieurs aux prix du marché mondial pour les exportations grâce à la Convention de Lomé; voir Acemoglu et divers collaborateurs, 2003. Pour une analyse d'autres exemples d'une bonne gestion du secteur primaire en Asie et les enseignements que l'on peut en tirer pour l'Afrique, voir Jomo et Rock, 2003, et Rasiah, 1998.
 - 32 On entend dans la présente section par industries extractives les industries concernant les minéraux autres que les combustibles, les pierres semi-précieuses et les minerais, mais non le pétrole, le gaz ou le charbon. Toutefois, on trouvera dans le Rapport sur le commerce et le développement 2005 un examen de la répartition des rentes dans le secteur du pétrole et du gaz, y compris pour certains pays africains.
 - 33 L'instabilité des prix des minéraux s'explique en partie par la faiblesse de la réaction de la demande et de l'offre (du moins là où l'utilisation des capacités est relativement élevée) à l'évolution des prix à court terme. Cela signifie que les courbes de l'offre et de la demande sont relativement marquées, de sorte qu'une modification de l'une ou l'autre courbe entraînera une modification forte et brutale des prix du marché.
 - 34 Voir *Financial Times*, 2005.
 - 35 Voir, par exemple, Kumar, 1990. Il faut cependant aussi noter que la situation n'a pas été la même dans tous les pays africains à la suite de la crise de la dette, non plus que dans quelques autres pays en développement riches en ressources tels que le Chili et la Malaisie, où l'État a conservé une position plus importante parallèlement à la mise en œuvre de stratégies de libéralisation et de privatisation. Quelques sociétés d'État, telles que la Société nationale industrielle et minière (SNIM) au Togo et au Sénégal (minerai de fer et phosphates) et l'Office des bauxites de Kindia (OBK) en Guinée, ont vu leur production croître à partir de 1975 en raison d'investissements réalisés au début des années 70 (Banque mondiale, 1992: 7). Au Chili, l'entreprise d'État CODELCO reste l'une des entreprises les plus compétitives du secteur des industries

- extractives et a dégagé des recettes pour l'État même lorsque les prix du cuivre étaient au plus bas. La contribution des investisseurs étrangers aux recettes fiscales a été minime en comparaison, en dépit du fait que le Chili possède l'un des régimes relatifs aux investissements étrangers les plus libéraux et compétitifs dans ce secteur.
- 36 Ainsi, concernant la privatisation et les revenus, le manuel sur les DSRP (voir Weber-Fahr, 2001: 446-450) réitère pour l'essentiel la position définie au début des années 90 selon laquelle «pour qu'il y ait développement des activités reposant sur les ressources minérales, il faut que le gouvernement se préoccupe de la réglementation et de la promotion de l'industrie et que le secteur privé assume la principale responsabilité de l'exploitation, de la gestion et du contrôle des entreprises du secteur» (Banque mondiale, 1992: 9-10).
- 37 D'après la théorie des excédents et du commerce international, initialement formulée par Adam Smith, les marchés mondiaux peuvent inciter à utiliser des ressources et des facteurs sous-exploités pour produire davantage à l'exportation. Selon Todaro, 1983: 351, «il est sans intérêt de savoir si les ressortissants des PMA par opposition aux entrepreneurs coloniaux et aux entrepreneurs expatriés ont bel et bien bénéficié du processus à court terme. À long terme, la lourde orientation structurelle de l'économie des PMA vers l'exportation de produits primaires a dans de nombreux cas créé des situations "d'enclave" et a ainsi freiné la transformation structurelle nécessaire vers une économie plus diversifiée et plus autonome.»
- 38 Akabzaa, 2000 et 2004a, Lissu, 2001; Charlton, 2003; Campbell, 2004a; Hilson et Potter, 2005. La notion de «course à l'abîme» associée à la mondialisation a suscité de nombreux commentaires hostiles et comporte un certain nombre de significations parfois peu cohérentes. L'emploi initial de cette expression pour indiquer que, dans un système commercial plus ouvert, l'entrée d'un plus grand nombre d'exportateurs d'articles manufacturés à faible intensité de compétences originaires des pays en développement serait préjudiciable aux conditions du marché du travail dans le Nord a été largement critiquée; voir CNUCED, 1995. Toutefois, l'expression est également utilisée dans un sens plus vague, qui se rapproche de l'idée de politiques commerciales «d'égoïsme sacré», où, étant donné la mobilité croissante des capitaux, des mesures de promotion de la compétitivité par une plus grande flexibilité du travail, l'assouplissement des réglementations relatives aux entreprises, la réduction des protections sociales, etc., sont appliquées dans l'espoir, incertain, que cela dynamisera l'investissement, y compris l'IED, et aura d'importantes retombées positives en termes de technologies et de création d'emplois. Voir OIT, 2003: 117 et Nayyar, 2002: 5.
- 39 Pour une étude exhaustive et comparative de divers régimes fiscaux, voir Otto, Batarseh et Cordes, 2000.
- 40 Au Chili, un large débat sur le régime fiscal a été ouvert par la vente en 2002 de la mine Disputada de Las Condes pour 1 500 millions de dollars par Exxon à Anglo American. Exxon n'a jamais payé d'impôts, car elle n'a déclaré aucun bénéfice au cours de 20 années d'exploitation au Chili. La vente ayant été conclue en dehors du Chili, la société ne serait pas imposable sur ses gains en capitaux. *Ministerio de Minería de Chile*, 2005, 6-7; voir aussi CEPALC, 2003.
- 41 Bien que des données ne soient pas disponibles concernant les bénéfices des entreprises exprimés en pourcentage des exportations, et que les données sur le taux

de retour sur investissement et la part de profit provenant des exportations ne soient pas compatibles, une étude comparative réalisée par la Colorado School of Mines (Otto, Batarseh et Cordes, 2002) montre qu'avec l'actuel régime fiscal de la République-Unie de Tanzanie, le taux de rentabilité interne de l'investissement devrait être de 12,7 % dans le cas de l'or. L'étude portait sur des mines de cuivre et d'or fictives et différents régimes fiscaux appliqués par des pays riches en ressources minérales, du Nord et du Sud.

- 42 Les données pour 2004 sont des estimations fournies par la Commission ghanéenne des minéraux.
- 43 Ce chiffre de 5 % est resté pour l'essentiel inchangé depuis le début du boom minier au début des années 90. Les données proviennent de la Commission ghanéenne des minéraux. Comme dans le cas de la République-Unie de Tanzanie, cité dans la note 41, l'étude de la Colorado School of Mines établit le taux de rentabilité interne de l'investissement en vertu de l'actuel régime fiscal ghanéen à 13,6 % pour l'or. Voir Otto, Batarseh et Cordes, 2000, appendice.
- 44 Voir, par exemple, Weber-Fahr et divers collaborateurs, 2001: 443-444; Boocock, 2002; Campbell, 2004a; Hilson et Potter, 2005.
- 45 Par exemple, une action en justice intentée contre Texaco, aujourd'hui Chevron/Texaco, par des communautés autochtones en Équateur concerne des dommages causés à l'environnement par la société dans la jungle amazonienne. En 1990, après 20 années d'exploitation, la société a laissé derrière elle des déchets toxiques dont le volume a été évalué à trois fois le volume de la marée noire de l'Exxon Valdez. Chevron/Texaco ne nie pas les dommages, mais elle invoque la loi équatorienne de l'époque, que respectaient les normes industrielles pertinentes, et en outre nie toute responsabilité concernant les décisions prises par sa filiale étrangère, qui était partie à un consortium avec Gulf Oil et l'entreprise d'État, bien que Texaco fût l'exploitant du consortium. Enfin, Chevron/Texaco fait valoir qu'elle ne peut être tenue responsable des activités ou actions menées par Texaco, société qu'elle a rachetée en 2001, ou supporter les coûts «d'actes supposés attribués à une entreprise dont elle n'est pas le successeur» (CEPALC 2003, encadré 1.5). Néanmoins, le souci de ne pas être impliquée dans une procédure longue, pouvant porter préjudice à la réputation de l'entreprise, peut inciter une entreprise à accorder davantage d'attention à la protection de l'environnement, en particulier dans les cas où l'opinion publique est attentive à ce genre de dommages.
- 46 Parmi les 15 catégories d'exportations dynamiques recensées par la CNUCED, 3 seulement correspondent à des produits qui n'ont subi aucune transformation ou ont fait l'objet d'une transformation minimale: crustacés et mollusques, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure; poissons, frais (vivants ou non), réfrigérés ou congelés; bois de chauffage (non compris les déchets de bois) et charbon de bois.
- 47 On constate une même tendance à la concentration pour d'autres produits, comme les huiles végétales. Voir CNUCED, 1999a: 243-244.
- 48 Pour ces monographies, voir Helleiner, 2002; CNUCED, 2003b; Banque mondiale, 2005b.
- 49 Pour une analyse plus approfondie de la question de l'imitation, voir CNUCED, 1996b et 1999b et Akyuz, 1999. Si l'Afrique avait reçu entre 1980 et 2000 les mêmes apports d'IED par habitant que la Malaisie, elle aurait accaparé la totalité des IED

- réalisés dans le monde en développement pendant cette période. Au sujet des coûts résultant du renforcement du pouvoir des sociétés transnationales sur les réseaux internationaux de production, voir Rasiah, 1998 et CNUCED, 2002d. Pour les coûts environnementaux et les autres coûts socioéconomiques, voir Bello et Rosenfeld, 1990.
- 50 Stiglitz, 2002: 72, a noté l'argumentation parallèle selon laquelle la stratégie «d'élimination des interventions gouvernementales (sous la forme de réglementations contraignantes), de réduction des impôts, de maintien de l'inflation à un niveau aussi faible que possible et d'appel aux entreprises étrangères» traduisait une «mentalité coloniale» et négligeait l'approche stratégique adoptée par les NPI asiatiques.
 - 51 L'économiste allemand Johann von Thunen a, il y a longtemps, affirmé que l'épargne reflétait la capacité d'une société d'imaginer son avenir et de le créer.
 - 52 Pour une analyse générale du concept d'État propice au développement, voir Woo-Cummings, 1999; Evans, 1999. Pour l'expression de ce concept en Afrique, voir Van Arkadie, 1995; CNUCED, 1998: 221-224; Mkandawire, 2001; Szingare, 2004; Taylor, 2002.
 - 53 Cette façon de penser rompt avec l'actuel pessimisme quant aux capacités institutionnelles de l'Afrique. De fait, et comme il ressort clairement d'un bref examen des conditions et prescriptions détaillées qui accompagnent les prêts à l'ajustement en Afrique, un État faible est inefficace en matière de réformes, indépendamment des orientations prises. À cet égard, l'idée que les pays d'Asie du Nord-Est, plus rigoureux dans leurs stratégies, constituent un modèle moins attrayant et moins pertinent pour l'Afrique que les pays d'Asie du Sud-Est plus souples, qui s'en remettent davantage à l'IED, n'est pas étayée par une analyse approfondie des expériences correspondantes; voir Rasiah, 1998.
 - 54 Paradoxalement, la doctrine classique a fait de «l'attraction des gagnants» par l'ouverture aux IED un critère de succès, alors même qu'elle condamne les efforts déployés pour apporter un soutien stratégique aux entreprises locales.
 - 55 Voir Akyuz, 2004 et 2005.
 - 56 Sur 53 pays africains, 39 comptent moins de 15 millions d'habitants et 21 moins de 5 millions d'habitants. Les revenus sont également extrêmement faibles: 32 pays ont un revenu par habitant inférieur à 500 dollars par an (CEA, 2004: 17-18).
 - 57 Initialement interprétée comme une réaction aux résultats décevants du cycle des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay, cette multiplication des arrangements commerciaux régionaux a par la suite été étayée par divers événements, dont l'échec du lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales à Seattle en 1999 et l'échec à nouveau des discussions à Cancún en 2003, mais aussi plus fondamentalement divers changements apportés à leurs stratégies commerciales par d'importants membres de l'OMC (Yang et Gupta, 2005: 5).
 - 58 D'après un récent document de travail du FMI, le nombre total d'arrangements commerciaux régionaux en Afrique serait de 30, chaque pays appartenant en moyenne à quatre arrangements (Yang et Gupta, 2005: 4).
 - 59 Il s'agit de l'Union du Maghreb arabe (UMA), du Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA), de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), de la Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD), de la

- Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) et de l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD) (voir CEA, 2004: 27-28).
- 60 D'après une estimation récente de la Banque mondiale, 40 % de l'APD sont absorbés par l'assistance technique. Voir aussi Soludo, 2003; Nations Unies, 2005.
 - 61 Toutes les communautés économiques régionales ont des protocoles (actes ou conventions) relatifs à l'harmonisation de certaines de ces questions, mais le problème concerne la signature, la ratification et la mise en œuvre. Pour des renseignements détaillés sur la signature et la ratification des protocoles de la SADC à fin mars 2001, et sur l'application des protocoles de la CEDEAO, voir CEA, 2004: 48-51.
 - 62 L'adoption du principe d'une «liste positive» et d'une libéralisation progressive signifie que chaque pays peut choisir en fonction de considérations stratégiques les services qu'il est disposé à libéraliser le moment venu, sous réserve de conditions et de limites spéciales (Centre Sud, 2000: 11).
 - 63 Au paragraphe 2 de l'article 66 de l'accord sur les ADPIC, les pays développés sont instamment invités «à offrir des incitations aux entreprises et institutions sur leur territoire afin de promouvoir et d'encourager le transfert de technologie vers les pays les moins avancés Membres». Cette disposition s'est toutefois révélée difficile à mettre en œuvre et demeure une «obligation de moyens».
 - 64 Cela dépendra toutefois des résultats des négociations engagées dans le cadre du Cycle de Doha pour clarifier l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ainsi que l'article V de l'AGCS, qui détermineront le degré de non-réciprocité et d'exemption pouvant être accordé aux pays en développement qui négocient des accords commerciaux préférentiels (Karingi et divers collaborateurs, 2005).
 - 65 Les accords de partenariat économique envisagés comporteraient l'établissement de règles pour promouvoir l'investissement et la concurrence (voir, par exemple, Hinkle et Newfarmer, 2005).
 - 66 Parmi les initiatives prises récemment dans ce domaine, on peut citer la proposition de créer un fonds d'aide temporaire au commerce, faite dans son rapport de 2005 sur le commerce au service du développement par l'équipe spéciale pour le commerce constituée par l'ONU dans le cadre du projet du Millénaire. Peter Mandelson, commissaire européen au commerce, a proposé le 4 février 2005 l'établissement d'un fonds spécial d'ajustement commercial pour aider les pauvres à commercer plus efficacement et pour alléger le coût social de l'ajustement.
 - 67 Le 24 juin 2004, un projet de texte a été publié pour commentaires, avant d'être officiellement soumis au Sénat, afin de permettre aux ONG, aux spécialistes et à d'autres personnes de régler certains des problèmes soulevés par le texte initial de 2002.

Références

- Abugre C. et Akabzaa T. (1998). Mining boom — a gain for Africa? *Third World Resurgence* 93.
- Acemoglu D. et divers collaborateurs (2003). An African success story: Botswana. In Rodrik D., éd. *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
- Agosin M. (2002). Export performance in Chile: Lessons for Africa. In Helleiner, éd. (2002).
- Agosin M. et Meyer J. (2000). Foreign investment in development countries: Does it crowd in domestic investment? *UNCTAD Discussion Paper* 146. Genève: CNUCED.
- Akabzaa T. (2000). *Boom and Dislocation: The Environmental and Social Impacts of Mining in the Wassa West District of Ghana*. Third World Network, Accra.
- Akabzaa T. (2004a). African Mining Codes a Race to the Bottom. Third World Network. www.twinside.org.sg.
- Akabzaa T. (2004b). Mining legislation and net returns from mining in Ghana. In Campbell, éd., 2004a.
- Akingube O. (2003). Flow of foreign direct investment to hitherto neglected developing countries. *WIDER Discussion Paper*, janvier. Helsinki: UNU/WIDER.
- Akyut D. et Ratha D. (2003). South-South FDI flows: How big are they? *Transnational Corporations* 13 (1).
- Akyuz Y. (2004). Trade growth and industrialization: Issues, experience and policy challenges. Document ronéotypé. Genève. Third World Network.
- Akyuz Y. (2005). The WTO negotiations on industrial tariffs: GATT is at stake for developing countries? Document ronéotypé. Genève: Third World Network.
- Akyuz Y., éd. (1999). *East Asian Development: New Perspectives*. Londres: Frank Cass.
- Amiti M. et Wakelin K. (2003). Investment liberalization and international trade. *Journal of International Economics* 61.
- Amsden A. (2001). *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Arrighi G. (2002). The African crisis. *New Left Review*, mai-juin.
- Asiedu E. (2002). On the determinants of foreign direct investment: Is Africa different? *World Development* 30 (1).
- Banque mondiale (1992). *Strategy for African Mining*. World Bank Technical Paper No. 181. African Technical Department Series Mining Unit, Division de l'industrie et de l'énergie. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (1997). *Global Economic Prospects and the Development Countries*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (1999). *Global Development Finance 1999: Analysis and Summary Tables*. Chap. 3. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2000a). *Can Africa Claim the 21st Century?* Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2000b). *East Asia Recovery and Beyond*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2001). *Global Development Finance 2001*. Washington, D.C.: Banque mondiale.

- Banque mondiale (2002). *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2003). *Project Performance Assessment Report: Ghana Mining Sector Rehabilitation Project*, Rapport n° 26197, Groupe des évaluations sectorielles et thématiques, Département de l'évaluation des opérations, Washington D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2004a). *Global Development Finance: Harnessing Cyclical Gains for Development*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2004b). *Striking a Better Balance — The World Bank Group and the Extractive Industries: The Final Report of the Extractive Industries Review*. World Bank Management Response, 17 septembre. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2005a). *Global Development Finance*, ch. 5. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2005b). *Global Agriculture Trade and Developing Countries*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2005c). *Rapport annuel sur l'efficacité du développement 2004: Contribution de la Banque à la réduction de la pauvreté*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Basu A. et Srinivasan K. (2002). Foreign direct investment in Africa – some case studies. *IMF Working Paper* 61. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Belderbos R. et divers collaborateurs (2001). Backward linkages of foreign manufacturing affiliates: Evidence from Japanese multinationals. *World Development* 29 (1).
- Bello W. et Rosenfeld S. (1990). *Dragons in Distress: Asia's Miracle Economies in Crisis*. Londres: Penguin.
- Ben-David D. et Papell D. (1995). Slowdowns and meltdowns: Postwar growth evidence from 74 countries. *CEPR Discussion Paper* 1111. Londres: CEPR.
- Bende-Nabende A. (2002). Foreign direct investment determinants in sub-Saharan Africa: A co-integration analysis. *Economics Bulletin* 6 (4).
- Biles P. (2005). Botswana: Africa's success story news.bbc.co.uk/1/hi/world/africa/4318777.stm.
- Blair Commission (2005). *Our Common Interest*. Report of the Commission for Africa, Commission for Africa, Londres, mars.
- Blomström M. et Kooko A. (2003). Human capital and inward FDI. *CEPR Working Paper* 167. Londres: CEPR.
- Blonigen B. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. *NBER Working Paper* 11299. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Blonigen B. et Wang H. (2004). Inappropriate pooling of wealthy-poor countries in empirical studies. *NBER Working Paper* 10378. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Bloom D. et Sachs J. (1998). Geography, demography and economic growth in Africa. *Brookings Papers on Economic Activity* 2, Brookings Institute, Washington D.C.
- Boocock CN (2002). Environmental impacts of foreign direct investment in the mining sector in sub-Saharan Africa. Janvier. www.natural-resources.org/minerals/docs/oeecd.
- Borensztein E., De Gregorio J. et Lee W. (1995). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *NBER Working Paper* 5057. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Bosworth B. et Collins S. (2003). The empirics of growth: An update. Brookings Institute, Washington D.C., septembre.
- Bradford C. (2005). Prioritizing economic growth: Enhancing macroeconomic policy choice. *G24 Discussion Paper Series* 37. Genève: CNUCED.
- Buffie E. (2001). *Trade Policy in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cambridge Journal of Economics (CJE)* (2001). Special Issue on African Development in a Comparative Perspective. *CJE* 25 (3).
- Camdessus M. (2000). Africa can harness globalisation. *Business Day* (Afrique du Sud), 13 janvier.
- Campbell B. (2004b). Guinea: Deregulation and its consequences for environmental protection. In Campbell, éd. (2004a).
- Campbell B., éd. (2004a). *Regulating Mining in Africa: For Whose Benefit?* Uppsala: Nordiska Afrikainstitutet.
- Cantwell J. (1997). Globalization and development in Africa. In Dunning J. et Hamdani K., éd. *The New Globalism and Developing Countries*. Tokyo: UNU Press.
- Carcovic M. et Levine R. (2002). Does foreign direct investment accelerate economic growth? Document ronéotypé, Minneapolis, Université du Minnesota.
- Caves R. (1996). *Multinational Enterprises and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Centre Sud (1997). *Foreign Direct Investment, Development and the New Global Economic Order: A Policy Brief for the South*. Genève: Centre Sud.
- Centre Sud (2000). GATS 2000 negotiations: Options for developing countries. *Trade-Related Development and Equity (T.R.A.D.E) Working Paper* 9. Genève: Centre Sud.
- Cernat L. (2001). Assessing regional trade arrangements: Are South-South RTAs more trade diverting? *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series* 16. Genève: CNUCED.
- Cernat L. (2003). Assessing South-South regional integration: Same issues, many metrics. *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series* 21. Genève: CNUCED.
- Chang H-J et Green D. (2003). *The Northern WTO Agenda on Investment: Do As We Say, Not As We Did*. Genève: Centre Sud.
- Charlton A. (2003). Incentive bidding for mobile investment: Economic consequences and potential responses. *OECD Development Centre Working Paper* 203. Paris: OCDE.
- Claessens S. et divers collaborateurs (1995). Portfolio capital flows: Hot or cold? *World Bank Economic Review* 9 (1).
- CNUCED (1972). «Les investissements privés étrangers du point de vue de leur relation avec le développement». Troisième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, vol. III *Financement et invisibles*, Genève: CNUCED.
- CNUCED (1993). *World Investment Report 1993*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.93.II.A.14. New York et Genève.
- CNUCED (1994). *Rapport sur le commerce et le développement, 1994*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.94.II.D.26. New York et Genève.

- CNUCED (1995). *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.95.II.D.16. New York et Genève.
- CNUCED (1996a). *Rapport sur les pays les moins avancés, 1996*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.96.II.D.3. New York et Genève.
- CNUCED (1996b). *Rapport sur le commerce et le développement, 1996*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.96.II.D.6. New York et Genève.
- CNUCED (1997). *Rapport sur le commerce et le développement, 1997*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.97.II.D.8. New York et Genève.
- CNUCED (1998). *Rapport sur le commerce et le développement, 1998*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.98.II.D.6. New York et Genève.
- CNUCED (1999a). *World Investment Report 1999*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.99.II.D.3. New York et Genève.
- CNUCED (1999b). *Rapport sur le commerce et le développement, 1999*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.99.II.D.1. New York et Genève.
- CNUCED (1999c). *Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential*. Publication des Nations Unies, GE.99-52096-Juin 1999-5900. Genève.
- CNUCED (1999d). Home country measures. UNCTAD/ITE/IIT/24. Genève: CNUCED.
- CNUCED (2000a). *World Investment Report 2000*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.00.II.D.20. New York et Genève.
- CNUCED (2000b). *Les initiatives des pays en développement pour les futures négociations commerciales*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.00.II.D.8. New York et Genève.
- CNUCED (2000c). *Les flux de capitaux et la croissance en Afrique*. UNCTAD/GDS/MDPB/7. New York et Genève: Nations Unies.
- CNUCED (2001a). *World Investment Report 2001*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.01.II.D.12. New York et Genève.
- CNUCED (2001b). *Rapport sur le commerce et le développement, 2001*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.00.II.D.10. New York et Genève.
- CNUCED (2002a). *World Investment Report 2002*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.02.II.D.4. New York et Genève.
- CNUCED (2002b). *Le développement économique en Afrique: de l'ajustement à la réduction de la pauvreté: Qu'y a-t-il de nouveau?* Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.02.II.D.18. New York et Genève.
- CNUCED (2002c). *Rapport sur les pays les moins avancés*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.02.II.D.13. New York et Genève.
- CNUCED (2002d). *Rapport sur le commerce et le développement, 2002*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.02.II.D.2. New York et Genève.
- CNUCED (2003a). *Rapport sur le commerce et le développement, 2003*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.03.II.D.7. New York et Genève.
- CNUCED (2003b). *Le développement économique en Afrique: Résultats commerciaux et dépendance à l'égard des produits de base*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.03.II.D.34. New York et Genève.
- CNUCED (2004). *World Investment Report 2004: The Shift towards Services*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.04.II.D.36. New York et Genève.
- CNUCED (2005a). Les nouveaux IED provenant des pays en développement. Note du secrétariat de la CNUCED. Conseil du commerce et du développement, Commission

- de l'investissement, de la technologie et des questions financières connexes, 7-11 mars, CNUCED, Genève.
- CNUCED (2005b). «Le commerce des services et ses incidences sur le développement». TD/B/COM.171. Note du secrétariat de la CNUCED, Conseil du commerce et du développement, Commission du commerce des biens et services, et des produits de base, 14-18 mars, Genève.
- CNUCED (2005c). «Les IED en Afrique». Note établie par le secrétariat de la CNUCED pour la troisième Conférence des ministres du commerce de l'Union africaine, 5-9 juin, Le Caire (Égypte).
- CNUCED (2005d). «Developments and issues in the negotiations of Economic Partnership Agreements between African ACP States and EU», TI/TMIN/EXP/8 - a (III). Note du secrétariat de la CNUCED pour la troisième Conférence des ministres du commerce de l'Union africaine, 5-9 juin, Le Caire (Égypte).
- CNUCED (diverses années). *Investment Policy Reviews*. Genève: CNUCED.
- Collier P. et Patillo C., éd. (1999). *Investment and Risk in Africa*. Londres: Macmillan.
- Commission économique pour l'Afrique (CEA) (2004). *État de l'intégration régionale en Afrique*. Une étude de la CEA. Addis-Abeba: CEA.
- Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) (2001). *Mining in Latin America in the Late 1990s*. Santiago, (Chili): CEPALC.
- Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) (2003). *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*. Santiago, (Chili): CEPALC.
- Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) (2004). *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*. Santiago, (Chili): CEPALC.
- Cornford A. (2004). Enron and internationally agreed principles for corporate governance and the financial sector. *G24 Discussion Paper 30*. Genève: CNUCED.
- Dabee B. (2002). The role of non-traditional exports in Mauritius. In Helleiner G., éd., 2002.
- Das BL (2003). *The WTO and the Multilateral Trading System: Past, Present and Future*. Londres: Zed Books.
- Das BL (2005). *The Current Negotiations in the WTO: Options, Opportunities and Risks for Developing Countries*. Londres: Zed Books.
- Davis G. et Tilton J. (2002). Should developing countries reject mining? A perspective on the debate. Document ronéotypé. Colorado School of Mines.
- de Mello L. (1997). Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey. *Journal of Development Studies* 34 (1): 1-34.
- de Mello L. (1999). Foreign direct investment-led growth: Evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers* 51.
- Department for International Development (DFID) (2005). *Extractive Industries Transparency Initiative Source Book*. United Kingdom's International EITI Secretariat, DFID.
- Dicken P. (2003). *The Global Shift*. 4^e éd. New York: Guilford.
- Dowrick S. et Golley J. (2004). Trade openness and growth: Who benefits? *Oxford Review of Economic Policy* 20 (1).
- Dunning J. (1984). Changes in the level and structure of international production: The last 100 years. In Cassan M., éd. *The Growth of International Business*. Londres: Allen et Unwin.

- Dutt A. (1998). Direct foreign investment, transnational corporations and growth: Some empirical evidence and a North-South model. In Kozul-Wright R. et Rowthorn R., éd. *Transnational Corporations and the Global Economy*. Londres: Macmillan.
- Easterly W. (2002). What did structural adjustment adjust? Document ronéotypé. Centre for Global Development, Washington D.C., août.
- Elbadawi I. et Mwega F. (1997). Regional integration, trade and foreign direct investment in sub-Saharan Africa. In Iqbal Z. et Kahn M., éd. *Trade Reform Investment in Sub-Saharan Africa*. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Evans P. (1999). Transferable lessons? Re-examining the institutional prerequisites of East Asian economic policies. In Akyuz, éd., 2002.
- Fafchamps M., Teal F. et Toye J. (2001). *Towards a Growth Strategy for Africa*. *Financial Times* (2005). Comment and Analysis: Commodities. 11 avril.
- Fischer S. et divers collaborateurs (1998). Africa: Is this the turning point? *IMF Papers on Policy Analysis and Assessment*. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Fonds monétaire international (FMI) (1999). Growth in sub-Saharan Africa: Performance, impediments and policy requirements. *World Economic Outlook*, chap. VI. Washington, D.C.: FMI.
- Fonds monétaire international (FMI) (2004). *Foreign Direct Investment: Trends, Data, Availability, Concepts and Recording Practices*. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Fox P., Onorato WT et Strongman J. (1998). *Assistance for Mineral Sector Development and Reform in Member Countries*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Freeman R. et Lindauer D. (1999). Why not Africa? *NBER Working Paper* 6942. Cambridge, MA: National Bureau for Economic Research.
- Galbraith K. (2004). *Les mensonges de l'économie: vérité pour notre temps*. Paris: éditions Grasset.
- Gastanaga V. et divers collaborateurs (1998). Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make? *World Development* 26 (7).
- Gelb S. et Black A. (2004). Globalization in a middle income economy: FDI, production and the labour market in South Africa. In Milberg W., (éd.) *Labour and the Globalization of Production*. Londres: Palgrave.
- Ghosh A. (2004). Capital inflows and investment in developing countries. *ILO Employment Strategy Papers*. Genève: OIT.
- Gilroy B. et divers collaborateurs (2001). *Multinational Enterprises, Foreign Direct Investment and Growth in Africa*. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Glass et divers collaborateurs (1999). Linkages, multinationals, and industrial development. Ohio State University, Department of Economics, Working Paper 99-16. Columbus, Ohio .
- Gorg H. et Greenaway D. (2001). Foreign direct investment and intra-industry spillovers. Document établi pour la Réunion d'experts CEE/BERD sur le financement du développement, Genève, 3 décembre.
- Gray HP (2004). Assessing the need for controls over inward direct investment in developing countries. *Global Economy Journal* 4 (2).
- Hale D. (2005). How marginal is Africa? *Resource Investor*, 25 février. www.ResourceInvestor.com.

- Hallward-Driemeier (2003). Do bilateral investment treaties attract FDI? Only a bit and they could bite. Document ronéotypé. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Hanson G. (2001). Should countries promote FDI? *G24 Discussion Paper Series 9*. Genève: CNUCED.
- Harrison A. (1996). Determinants and affects of direct foreign investment in Côte d'Ivoire, Morocco and Venezuela. In Roberts M. et Tybout J., (éd.) *Industrial Evolution in Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Harrison A. et McMillan M. (2002). Does direct foreign investment affect domestic firms credit constraints? Document ronéotypé. Université de Californie, Berkeley, janvier.
- Haslam P. (2004). The bargaining gap: Explaining the stability of domestic foreign investment regimes and the limitations on state bargaining in a globalized economy. Document présenté à la huitième Conférence internationale sur le commerce, Guadalajara (Mexique), 9 janvier.
- Hatcher P. (2004). Mali: Rewriting the Mining Code or redefining the role of the state. In Campbell, (éd.), 2004.
- Hausmann R. et Fernandez-Arias E. (2000). Foreign direct investment: Good cholesterol? Document établi pour le Séminaire «The New Wave of Capital Flows: Sea Change or Just Another Tide?» 26 mars, Nouvelle-Orléans (États-Unis d'Amérique).
- Helleiner G. (1989). Transnational corporations and direct foreign investment. In Chenery H. et Srinivasan TN, (éd.) *Handbook of Development Economics*, vol. 11. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- Helleiner G., éd. (2002). *Non-Traditional Export Promotion in Africa: Experience and Issues*. New York: Palgrave.
- Hermes N. et Lensink R. (2003). Foreign direct investment, financial development and economic growth. *Journal of Development Studies* 38.
- Hilson G. et Potter C. (2005). Structural adjustment and subsistence industry: Artisanal gold mining in Ghana. *Development and Change* 36 (1).
- Hinkle L. et Herrou-Aragon A. (2001). How far did Africa's first generation trade reforms go? Document ronéotypé. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Humphreys J. (2003). Commodities, diversification and poverty reduction. Document présenté à un colloque de la FAO, Rome, 15 et 16 décembre.
- Jaunette F. (2004). Foreign direct investment and regional trade agreements: The market size effect revisited. *IMF Working Paper* 206. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Johnson H. (1968). *Economic Policies towards Less Developed Countries*. Londres: Allen et Unwin.
- Jomo KS et Rock M. (2003). Resource exports and resource processing for exports in Southeast Asia. In Aryeetey E. et divers collaborateurs, éd. *Asia and Africa in the Global Economy*. Tokyo: UNU Press.
- Kamaly A. (2003a). «Behind the surge of FDI to developing countries in the 1990s: An empirical investigation». Document ronéotypé, Département d'économie, Université du Caire, septembre.
- Kamaly A. (2003b). Mergers and acquisitions: The forgotten facet of FDI. Document ronéotypé, Département d'économie, Université du Caire, septembre.
- Kapur D. et Webb R. (2000). Governance-related conditionalities of international financial institutions. *G24 Discussion Paper Series 6*. Genève: CNUCED.

- Karingi S., Land R., Oulmane N., Perez R., Jallab MS et Hammouda HB (2005). Economic and welfare impacts of the EU-Africa Economic Partnership Agreements. *ATPC Work in Progress* 10. Addis-Abeba: Centre africain pour la politique commerciale, CEA.
- Kennedy C. (1991). Relations between transnational corporations and Governments of host countries: A look to the future. *Transnational Corporations*, No. 1.
- Kobrin S. (2005). The determinants of liberalization of FDI policy in developing countries: A cross-sectional analysis, 1992–2001. *Transnational Corporations* 14 (1).
- Kozul-Wright R. et Rowthorn R. (2002). Globalization and the myth of economic convergence. *Économie appliquée* 55 (2).
- Kregel J. (1996). Some risks and implications of financial globalization for national policy autonomy, *UNCTAD Review*, Genève.
- Kregel J. (2004). External financing for development and international financial stability. *G24 Discussion Paper Series* 32. Genève: CNUCED.
- Krugman P. (1995). Growing world trade: Causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity* 1, Brookings Institute, Washington D.C.
- Krugman P. (1998). Fire-sale FDI. NBER Conference on Capital. Flows to Emerging Markets, 20 et 21 février, MIT, Cambridge, MA. Document ronéotypé.
- Kumar N. et Pradhan JP (2002). Foreign direct investment, externalities and economic growth in developing countries: Some empirical explorations and implications for WTO negotiations on investment. Research and Information System for the Non-Aligned and Other Developing Countries. *RIS Discussion Paper* 27.
- Kumar R. (1990). Policy reform to expand mining investment in sub-Saharan Africa. *Resources Policy*, décembre.
- Lall S. (1995). Structural adjustment and African industry. *World Development* 23 (12).
- Lall S. (2004). Is African industry competing? *QEH Working Paper* 121. Oxford: Queen Elizabeth House.
- Lensink R. et Morrissey O. (2002). *The Volatility of FDI, Not the Level, Affects Growth in Developing Countries*. CDS Research Report. Université de Groningue, Groningue ISSN 1385-9218.
- Liebenthal A., Michelitsch R. et Tarazona E. (2003). *Extractive Industries and Sustainable Development: An Evaluation of World Bank Group Experience*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Lim E-G (2001). Determinants of, and relation between, foreign direct investment and growth: A summary of the recent literature. *IMF Working Paper* 175. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Lissu TA (2001). In gold we trust: The political economy of law, human rights and the environment in Tanzania's mining industry. Work in progress. *Law, Social Justice and Global Development Journal* 2. www2.warwick.ac.uk/fac/soc/law/elj/lgd/2001_2/lissu1/lissu.rtf.
- Lissu TA (n.d.). Globalization, national economy and the politics of Tanzania's mining industry. Extracts from Lissu, 2001 Lyakurwa W (2003). Primary exports and primary processing for exports in sub-Saharan Africa. In Aryeetey E. et divers collaborateurs, (éd.) *Asia and Africa in the Global Economy*. Tokyo: UNU Press.
- Markusen JR (1995). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives* 9 (2).

- Mate K. (2002). Communities, Civil Society Organizations and the management of Mineral Wealth. Report n° 16, Institut international pour l'environnement et le développement et Conseil mondial des entreprises pour le développement durable, avril.
- McKern B. (1999). Transnational corporations and the exploitation of natural resources. In UNCTAD, *Transnational Corporations and World Development*. ITB Press, Londres.
- Mhone GCZ (2000). Enclivity and constrained labour absorptive capacity in southern African countries. *ILO/SAMAT Discussion Paper 12*. International Labour Organization Southern Africa Multidisciplinary Advisory Team, Harare (Zimbabwe).
- Milanovic B. (2002). Ricardian vice: Why Sala-I-Martin's calculations of world income are wrong. Document ronéotypé. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Mining Journal* (2005). 2004: A record year for mining investments. 4 février.
- Ministerio de Minería de Chile (2005). Punto minero 03, avril.
- Mkandawire T. (2001). Thinking about development states in Africa. *Cambridge Journal of Economics* 25 (3).
- Mkandawire T. (2004). Maladjusted African economies and globalisation. Document ronéotypé. Genève: UNRISD.
- Mody A. (2004). Is FDI integrating the world economy? Document présenté au trentième Congrès mondial de l'Association internationale de sciences économiques, Lisbonne (Portugal), septembre 2002. À paraître dans *World Economy*.
- Morrisett J. (2000). Foreign direct investment in Africa: Policies also matter. *Transnational Corporations* 9 (2).
- Moss T. et divers collaborateurs (2004). Is Africa's scepticism at foreign capital justified? Evidence from East African firm survey data. Center for Global Development, Working Paper 41. Washington, D.C.
- Murshid A. et Mody A. (2002). Growing up with capital flows. *IMF Working Paper 75*. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Nair-Reichert U. et Weinhold D. (2001). Causality tests for cross-country panels: New look of FDI and economic growth in developing countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 2.
- Nations Unies (2005). *Investir dans le développement: Plan pratique pour réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement. Vue d'ensemble*. New York: Nations Unies.
- Nayyar D. (2002). Towards global governance. In Nayyar D., éd. *Governing Globalization: Issues and Institutions*. Oxford: Oxford University Press.
- Ndikumana L. (2003). Capital flows, capital account regimes and foreign exchange regimes in Africa. In UNCTAD, *Management of Capital Flows: Comparative Experiences and Implications for Africa*. Genève: Nations Unies.
- Nunnenkamp P. et Spatz J. (2004). FDI and economic growth in developing countries: How relevant are host-economy and industry characteristics? *Transnational Corporations* 13 (3).
- Office of Technology Assessment (OTA) (1993). *Multinationals and the National Interest*. Washington, D.C.: Office of Technology Assessment, Congrès des États-Unis d'Amérique.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2002). *L'investissement étranger direct au service du développement: optimiser les avantages, minimiser les coûts*. Paris: OCDE.

- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2003). The impact of trade-related intellectual property rights on trade and foreign direct investment in developing countries. Working Party of the Trade Committee. TD/TC/WP(2002)42/FINAL. Paris: OCDE.
- Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) (2003). *African Foreign Investor Survey 2003*. Vienne: ONUDI.
- Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) (2004). *Rapport sur le développement industriel*. Vienne: ONUDI.
- Organisation internationale du Travail (OIT) (2003). *Une mondialisation juste: créer des opportunités pour tous*. Genève: OIT.
- Organisation mondiale du commerce (OMC) (1996). *Organisation mondiale du commerce "Rapport annuel 1996"*. Genève: OMC.
- Organisation mondiale du commerce (OMC) (2004). *L'avenir de l'OMC: relever les défis institutionnels du nouveau Millénaire. Rapport du Conseil consultatif au Directeur général*. Genève: OMC.
- Ostenson O. et Uwizye-Mapendano A. (2000). Growth and diversification in mineral economies. Atelier régional pour les pays africains producteurs de minéraux, Le Cap (Afrique du Sud), 7-9 novembre.
- Otto J., Batarseh ML et Cordes J. (2000). *Global Mining Taxation Comparative Study*. 2nd ed. Institute for Global Resources Policy and Management, Colorado School of Mines, Golden, Colorado.
- Owusu-Koranteng D. (2005). Poverty, Development and Conflicts. Edberg Seminar 2005: «The Dawn of a New Era? On conflict resolution, participation and the possibilities for sustainable development».
- Owusu-Koranteng H. (2004). «Environment, water and health impacts on women due to mining: The case of Wassa West and Adansi West districts of Ghana». Document présenté à la troisième Conférence internationale sur les femmes et le secteur minier, Visakhapatnam (Inde), 1^{er} -9 octobre.
- Oxford: Centre for the Study of African Economies.
- Pigatto M. (2001). The foreign direct investment environment in Africa. *Africa Region Working Paper 15*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Piper U. (2000). Deindustrialization and the social and economic sustainability nexus in developing countries: Cross-country evidence in productivity and employment. *Journal of Development Studies* 36 (4).
- Plender J. (2003). *Going Off the Rails: Global Capital and the Crisis of Legitimacy*. Chichester: Wiley.
- Prasad E. et divers collaborateurs (2003). Effects of financial globalization on developing countries: Some empirical evidence. *IMF Occasional Paper 220*. Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Pritchett L. (1996). Measuring outward orientation in LDCs: Can it be done? *Journal of Development Economics* 49.
- Rasiah R. (1998). The export manufacturing experience of Indonesia, Malaysia and Thailand: Lessons for Africa. *UNCTAD Discussion Paper 137*. Genève: CNUCED.
- Reinhart C. et Rogoff K. (2002). FDI to Africa: The role of price stability and currency convertibility. Document présenté à la Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement, Washington, D.C., avril.

- Rodriguez F. et Rodrik D. (1999). Trade policy and economic growth: A sceptic's guide to the cross-national evidence. *NBER Working Paper 7081*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Rodriguez-Clare A. (1996). Multinationals, linkages and economic development. *American Economic Review* 86 (4).
- Rodrik D. (1999). *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Washington, D.C.: Overseas Development Council.
- Rodrik D. (2001). Trading in illusions. *Foreign Policy*, mars/avril.
- Rodrik D. (2004). Industrial policy for the 21st century. *CEPR Discussion Paper 4767*. Londres: CEPR.
- Ros J. (2001). *Development Theory and Economic Growth*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Sachs J. et divers collaborateurs (2004). Ending Africa's poverty trap. *Brookings Papers on Economic Activity 1*, Brookings Institute, Washington D.C.
- Sachs J. et Warner A. (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity 1*, Brookings Institute, Washington D.C.
- Safarian E. (1999). Host country policies towards inward foreign direct investment in the 1950s and the 1990s. *Transnational Corporations* 8 (2).
- Sala-I-Martin X. (2002). The world distribution of income. *NBER Working Paper 8905*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Schneider F. (2002). Size and measurement of the informal economy in 110 countries around the world. Document présenté lors d'un atelier de l'Office national australien des impôts, Canberra, 17 juillet.
- Secrétariat du NEPAD (2001). «*The New Partnership for Africa's Development*» (NEPAD), octobre, Abuja (Nigéria).
- Sen A. (1971). Méthodes d'évaluation des incidences économiques des investissements privés étrangers. Conseil du commerce et du développement de la CNUCED. TD/B/C.3/94/Add.1/Corr.1, 1^{er} décembre.
- Singh A. et divers collaborateurs (2004). Corporate governance, competition, the new international financial architecture and large corporations in emerging markets. In UNCTAD, *Management of Capital Flows: Comparative Experiences and Implications for Africa*. Genève: CNUCED.
- Soludo C. (2003). Export-oriented industrialization and foreign direct investment in Africa. In Aryeetey E. et divers collaborateurs, *Asia and Africa in the Global Economy*. Tokyo: UNU Press.
- South Africa Foundation (2004). South Africa's business presence in Africa. *Occasional Paper 3/2004*.
- Spiezia V. (2004). Trade, foreign direct investment and employment: Some empirical evidence. In Lee E. et Vivarelli M., (éd.) *Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*. Londres: Macmillan.
- Stiglitz J. (2002). *La grande désillusion*. Paris: éditions Fayard.
- Subramanian A. et Roy D. (2003). Who can explain the Mauritian miracle? Meade, Romer, Sachs or Rodrik? In Rodrik D., éd. *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
- Sutcliffe R. (1998). Development: Capitalism sans frontière. *SUNS*, 10 novembre.

- Szingare A. (2004). Bringing the development state back in: Contrasting development trajectories in sub-Saharan Africa and East Asia. Document présenté à la Society for the Advancement of Socio-Economics, Université George Washington, Washington, D.C., 9-11 juillet.
- Tahari A. et divers collaborateurs (2004). Sources of growth in sub-Saharan Africa. *IMF Working Paper* 176. Washington, D.C., Fonds monétaire international.
- Taylor I. (2002). Botswana's Developmental State and the Politics of Legitimacy. Document présenté à la conférence «Towards a New Political Economy of Development: Globalisation and Governance», Université de Sheffield, 4-6 juillet.
- Thirlwall A. (2004). The structure of production, the balance of payments and growth in developing countries. Document présenté à un atelier de la CNUCED, Genève, 22 novembre.
- Todaro M. (1983). *Economic Development in the Third World*. New York: Longman.
- Union africaine (2005). «Rapport sur l'AGO». TI/TMIN/EXP 11 (III). Présenté à la Conférence des ministres du commerce de l'UA, troisième session ordinaire, 5-9 juin 2005, Le Caire (Égypte).
- Van Arkadie B. (1995). The state and economic change in Africa. In Chang HJ et Rowthorn R., éd. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford: Clarendon Press.
- van der Veen P. (2000). The World Bank experience. Lessons from 10 years of mining sector reform: The road travelled. Document présenté à un atelier sur les industries extractives et la fiscalité, Washington, D.C., Banque mondiale, 4 et 5 avril.
- Vora A. (2001). Impact of foreign direct investment on developing country credit markets. Document ronéotypé. Université de Chicago, mai.
- Vreeland R. (2003). *The IMF and Economic Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wade R. (2003). Creating capitalisms. New introduction to *Governing the Market*. Princeton: Princeton University Press.
- Weatherspoon D. et divers collaborateurs (2001). Linking globalization, economic growth and poverty: Impacts of agribusiness strategies in sub-Saharan Africa. *Staff Paper*, 6 novembre. Department of Applied Economics and Management, Cornell University, Ithaca.
- Weber-Fahr M., Strongman JE, Kunanayagam R., McMahan G. et Sheldon C. (2001). Mining. *PRSP Sourcebook*, Chap. 25. Washington, D.C., Fonds monétaire international.
- Wolf M. (2004). *Why Globalization Works*. New Haven: Yale University Press.
- Woo-Cummings M, éd. (1999). *The Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press.
- Woodward D. (2001). *The Next Crisis: Direct and Equity Investment in Developing Countries*. Londres: Zed Books.
- Yang Y. et Gupta S. (2005). Regional trading arrangements in Africa: Past performance and the way forward. *IMF Working Paper WP/05/36*. Washington, D.C.: Fond monétaire international.
- Yashir F. (1988). *Mining in Africa Today: Strategies and Prospects*. Tokyo.