

POUR UNE AMÉLIORATION DU CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT EN AFRIQUE

GABORONE, BOTSWANA, 1998

INTRODUCTION

La reprise appréciable qu'a connue récemment la croissance du PIB dans la majorité des pays de l'Afrique subsaharienne, croissance qui se situe en moyenne annuelle aux alentours de 4 %, a été largement saluée comme une heureuse évolution. Il ne faudrait pas pour autant se leurrer : cette croissance devra s'accélérer, car la reprise est encore trop fragile, et largement inférieure aux 7 % ou davantage qui rendraient possible un recul appréciable de la pauvreté. Mais cet objectif ne pourra être atteint que si les taux de l'investissement connaissent une croissance comparable. Ceci veut dire que, pour pouvoir réaliser une croissance et un recul de la pauvreté suffisants et durables, l'Afrique subsaharienne devra porter ses taux annuels d'investissement, actuellement de 16 à 18 % du PIB, à 25 % ou davantage.

Pour obtenir un changement aussi radical dans l'évolution des taux de l'investissement, les pays africains devront commencer par reposer la question de savoir pourquoi il y a eu recul de ces taux et pourquoi ceux-ci sont demeurés faibles, après quoi il leur faudra trouver les mesures d'ordre législatif et institutionnel à mettre en place pour relancer l'investissement. Telles sont, parmi d'autres, les questions relatives à la relance de l'investissement en Afrique qui retiennent ici notre attention. On examine brièvement, dans une première partie, les tendances des flux de capitaux privés ainsi que la situation de l'investissement en Afrique au cours du passé récent ; la deuxième partie est consacrée à l'étude des principales contraintes qui freinent l'investissement en Afrique ; enfin, une troisième partie considère les mesures à prendre aux niveaux national, sous-régional et international pour créer, et ensuite maintenir, un climat plus accueillant pour l'investissement.

I. INVESTISSEMENTS ET FLUX DE CAPITAUX PRIVES EN AFRIQUE : TENDANCES ET RÉSULTATS

A. Tendances de l'investissement

Entre 1965 et 1980, rapporté au produit intérieur brut de la région, l'investissement intérieur brut moyen s'est maintenu à des niveaux satisfaisants en Afrique. Entre 1965 et 1973, il y a atteint le taux respectable de 20 % pour ensuite monter jusqu'à 23,7 % en moyenne entre 1974 et 1980. Malheureusement, l'année 1980 a marqué le début d'une longue période de reflux, conséquence, notamment, de la crise économique généralisée dans la tourmente de laquelle la région s'est alors trouvée prise. Nombreux sont, sans doute, les pays de la région qui ont, depuis, mis en route des programmes de réforme économique, mais peu d'entre eux ont tant soit peu réussi à impulser une remontée sensible de leurs taux d'investissement.

Une comparaison entre la performance moyenne du groupe formé par la Chine, l'Inde et l'Indonésie (le groupe des pays de référence) et les tendances de l'investissement en Afrique au cours des trois dernières décennies fait apparaître un grand retard de l'Afrique, (voir tableau 1). Jusqu'en 1980, la différence des taux d'investissement entre l'Afrique et les pays de référence, bien que visible et graduellement grandissante, était encore modeste. Par la suite, tandis qu'ils amorçaient un recul en Afrique, ceux des pays de référence continuaient à monter, atteignant 32,1 % en 1996, soit deux fois environ ceux de l'Afrique.

Une ventilation de l'investissement total entre ses composantes publique et privée montre que, depuis quelque temps, l'investissement privé a rattrapé et même dépassé l'investissement public dans le monde en développement, y compris en Afrique. C'est ainsi que les taux de l'investissement public dans l'ensemble du monde en développement, qui étaient en moyenne de 10 % à la fin des années 70, étaient tombés à 6 % du PIB au milieu des années 90. Dans les pays de l'Afrique subsaharienne pour lesquels on dispose de statistiques, les années 90 ont vu reculer les taux de cet investissement, qui, de 7 % du PIB en moyenne en 1990, n'étaient plus que de 5 % en 1995. Par contre, la même période voyait les taux de l'investissement privé augmenter de 30 % environ, passant de 10 % à un peu plus de 13 %. De ce fait, cet investissement en est venu à représenter plus de 65 % de l'investissement total dans les années 90. Si sa croissance a été assez générale, elle n'en demeure pas moins fragile. C'est là, néanmoins, avec la stabilisation progressive de l'environnement macro-économique, une tendance qui traduit peut-être une amélioration de la confiance des milieux d'affaires.

Comme le financement de l'investissement intérieur se fait largement par l'épargne intérieure, les tendances générales de la performance globale de l'Afrique subsaharienne en matière d'investissement suivent de près celles de la région pour l'épargne intérieure globale. De 19,3 % au cours de la période 1965-73, les taux d'épargne intérieure globale de l'Afrique subsaharienne (en pourcentage du PIB) ont atteint 23,3 % entre 1974 et 1980. Cette tendance s'est toutefois inversée, l'épargne tombant à 18,5 % durant la période 1981-87 et à 16,7 % entre 1988 et 1996. Dans les pays de référence, par contre, une augmentation continue en portait les taux à 32,1 % en 1996 (voir tableau 2). Ainsi, le taux de l'épargne en Afrique subsaharienne, qui, à la fin des années 60 et au début des années 70, atteignait jusqu'à 90 % de celui du groupe des pays de référence, n'en représentait plus que 50 % au milieu des années 90. **Il convient de noter que, durant cette période, l'Afrique a souffert d'une fuite considérable de capitaux dont on évalue le montant aux alentours de 70 à 90 % du PIB de la région. Conséquence d'un manque de confiance dans le climat politique et économique de l'heure, ce phénomène expliquait aussi, dans une certaine mesure, la médiocrité du bilan d'épargne de la région.** On sait aussi qu'une portion nullement négligeable de cette épargne était investie dans des activités non productives. Bref, alors même que les taux de l'investissement baissaient en Afrique, l'épargne nécessaire pour financer cet investissement en faisait autant, de sorte qu'il devenait nécessaire de faire appel aux flux de ressources de l'extérieur pour financer l'écart entre épargne intérieure et besoins d'investissement. Seulement, l'Afrique n'était pas la seule région à avoir

besoin de ressources extérieures pour financer son développement. Toutes les régions en développement ont reçu des ressources financières de l'extérieur, quoique la plus grande partie de telles ressources en capitaux extérieurs soit allée à seulement une douzaine de pays.

Alimenté par la tendance croissante des systèmes économiques et financiers internationaux à la globalisation, l'investissement privé étranger a connu une croissance spectaculaire, surtout à partir de la fin des années 80. Globalement, les pays en développement en ont bénéficié. En fait, les flux de ce type d'investissement ont, ces dernières années, dépassé l'aide publique au développement comme source de financement extérieur de l'expansion économique dans le monde en développement. La part des sources privées dans le financement extérieur du développement a presque doublé, passant de 44 % en 1990 à plus de 85 % en 1996.

L'investissement direct étranger (IDE) est devenu la principale composante de toutes les sources privées de financement de l'investissement par l'étranger, assez loin devant l'aide publique au développement. **En 1996, cet investissement représentait 39 % des 284,6 milliards de dollars de financements extérieurs reçus par les pays en développement, contre 31 % pour les prêts de sources privées, 16 % pour les investissements de portefeuille et 15 % pour le financement public du développement.**

Alors que les apports nets d'IDE aux pays en développement étaient presque multipliés par 11 entre 1970 et 1995, passant de 8,2 milliards à 87,1 milliards de dollars, l'Afrique en voyait sa part diminuer. De 20 % en moyenne au cours de la période 1965-73, cette part n'atteignait plus 3 % entre 1993 et 1995. Elle a, en fait, augmenté en montants bruts, mais l'augmentation a été modeste puisqu'elle n'a été que d'une fois et demie durant les 25 années écoulées entre 1970 et 1995. Au cours de la même période, le volume d'IDE reçu par l'ensemble des pays en développement a plus que décuplé et la croissance a été bien plus forte encore dans des régions comme l'Asie de l'Est.

En résumé, le bilan global de l'investissement en Afrique subsaharienne a été généralement moins bon qu'ailleurs. La région ne s'est pas encore complètement remise de l'effondrement de l'investissement dont elle a souffert à partir des années 80. De plus, comme les taux de l'investissement ont continué à croître régulièrement, depuis les années 60, dans les autres régions en développement, l'écart d'investissement entre l'Afrique subsaharienne et les autres a doublé au cours des 30 dernières années. La tendance également décevante des taux de l'épargne intérieure dans la région reproduit, mais à un niveau inférieur, celle des taux de l'investissement. De sorte que l'Afrique subsaharienne ne finance désormais pas plus de la moitié de son investissement intérieur au moyen de son épargne, alors que le pourcentage atteint 80 % et davantage dans les autres régions. Qui plus est, l'Afrique subsaharienne a vu sa part des apports nets d'IDE aux pays en développement fortement chuter au cours des deux dernières décennies. La conjonction de ces tendances négatives fait que les taux de l'investissement y sont

largement inférieurs à ce qu'ils devraient être pour permettre une reprise économique plus rapide et une croissance soutenue. **Il faut combler un écart épargne-investissement qui ne cesse de se creuser afin que l'Afrique subsaharienne puisse sortir du cycle vicieux des faiblesses (épargne faible - investissement faible - croissance faible) pour accéder au cycle vertueux des forces (croissance forte - épargne forte - investissement fort) comme ont pu le faire beaucoup de pays à croissance rapide.** Des mesures judicieuses et efficaces sont nécessaires, à la fois pour mobiliser les ressources internes investissables et pour attirer davantage de flux de capitaux privés de l'étranger.

B. Bilan de l'investissement

Derrière ce tableau général des grandes tendances de l'investissement et des entrées de capitaux privés en Afrique, de substantielles différences se font jour dans les sous-régions et dans les pays qui valent la peine qu'on les examine pour l'incidence qu'elles ont sur la détermination des orientations.

Une comparaison entre pays de la zone franc CFA et pays hors-CFA pour l'évolution de l'investissement fait apparaître des différences intéressantes. Dans la seconde moitié des années 70, le groupe CFA a fait mieux que les autres : de 16,8 % entre 1965 et 1973, les taux moyens de l'investissement y ont atteint 26,1 % au cours de la période 1974-80. Pour les pays hors-CFA, les taux correspondants ont été, respectivement, de 20,9 % et de 23,6 %. Mais après 1980, alors que les deux groupes de pays connaissent une forte chute de leur investissement, il semble que la zone CFA en ait souffert un peu plus. Son taux moyen d'investissement est tombé de plus de 26,1 % entre 1974 et 1980 à moins de 22 % entre 1981 et 1987, pour descendre ensuite à 16,5 % durant la période 1988-96, alors que, pour les mêmes périodes, le groupe hors-CFA voyait le sien tomber de 23,6 % à 19,6 %, puis à 17,7 %.

Comme on pourrait s'y attendre, un tableau plus détaillé de la situation de l'investissement pays par pays fait apparaître des résultats variables, quelques pays réalisant, et de manière durable, des taux impressionnants. Durant les années de haute conjoncture qu'ont été, pour les produits de base, les années 1974-80, 26 pays ont réalisé des taux de 20 % ou davantage. Parmi ceux-ci, 18, dont l'Afrique du Sud, le Botswana, la Côte d'Ivoire, le Gabon, Maurice, la Mauritanie, le Swaziland et la Zambie, ont enregistré des taux qui ont atteint en moyenne 26 % ou davantage. Parmi les huit pays dont les taux se situaient entre 20 % et 25 % figuraient le Cameroun, le Kenya, et le Nigéria.

Pendant la période plus récente qui va de 1988 à 1996, le Botswana, le Congo, Maurice, le Mozambique et la Tanzanie ont été au nombre des pays qui ont réalisé des taux d'au moins 30 %. À l'opposé, 15 pays, dont l'Angola, la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie, Madagascar, l'Ouganda, le Sénégal, le Soudan et la Zambie, ont eu des taux inférieurs à 15 % en moyenne.

Ce bref aperçu des taux de l'investissement par pays confirme, dans une large mesure, que ces taux sont généralement faibles en Afrique subsaharienne et qu'ils ne se sont pas pleinement rétablis du recul amorcé au début des années 80. Il montre aussi que quelques pays de la région ont réussi à s'assurer des taux d'investissement relativement élevés, aussi bien avant qu'après la période de reflux général des années 80. Il faut noter cependant que la performance relativement forte de certains repose sur des bases précaires — les gros transferts de ressources extérieures qu'ils ont obtenues à des conditions de faveur. C'est seulement dans un petit nombre de cas (notamment le Botswana, le Gabon et Maurice) que les taux élevés obtenus ont été dus principalement à une mobilisation accrue des ressources, publiques aussi bien que privées, du pays.

C. Les entrées de capitaux privés

La configuration des entrées de capitaux privés en Afrique subsaharienne obéit clairement, semble-t-il, à un schéma qui varie selon la sous-région dont il s'agit et les résultats obtenus par les pays. Pour ceux de la zone franc CFA, le recul enregistré immédiatement après 1980 a été relativement plus sensible et plus durable que pour leurs homologues hors-CFA. Même durant les années 90, les entrées de capitaux privés étrangers dans les premiers sont, dans l'ensemble, demeurées modestes, mais il semble que la dévaluation du franc CFA, en 1994, ait suscité un regain d'intérêt des investisseurs pour divers secteurs, et notamment ceux de l'énergie et de l'extraction minière, de certains de ces pays. Par contre, le groupe hors-CFA a enregistré une croissance plus forte de ces entrées au cours de la deuxième moitié des années 80, et jusque dans les années 90. Il se peut, cependant, que ceci soit dû surtout à l'importance des apports d'IDE aux secteurs minier et pétrolier d'un petit nombre de pays comme l'Angola, le Ghana et le Nigéria. D'autre part, les pays de l'Afrique subsaharienne qui affichent une croissance par habitant positive depuis la fin des années 80 ont attiré davantage de capitaux privés que ceux qui réussissent moins bien.

Les flux d'investissement direct étranger

Comparé aux autres formes de flux de capitaux privés, l'IDE procure de substantiels avantages au pays d'accueil, notamment parce qu'il contribue, sous forme de prises de participation, à stimuler la production et la croissance sans alourdir l'endettement du pays. Il a aussi pour autres avantages notables d'être facteur de création d'emplois et de faciliter l'accès aux techniques et aux outils modernes de gestion, le renforcement des compétences et l'établissement de liens avec les marchés extérieurs ainsi que l'acquisition de savoir-faire en marketing. On lui doit aussi, de par ses retombées, de stimuler la concurrence, l'efficacité et l'exigence de qualité ainsi que de favoriser, par effet de catalyse, la création et le développement d'entreprises nationales capables d'alimenter l'investisseur étranger en biens et en services.

Au cours de la période 1970-96, le plus gros de l'investissement direct étranger en Afrique subsaharienne est allé à un petit nombre de pays, qui sont

toutefois devenus plus nombreux en fin de période. Dans la course générale à ce type d'investissement, l'Afrique subsaharienne n'a cessé de perdre du terrain depuis les années 70. Il y avait, par exemple, durant la décennie 70, deux pays d'Afrique subsaharienne, l'Afrique du Sud et le Nigéria parmi les 12 premiers pays en développement bénéficiaires d'IDE. La décennie 80 n'y voyait plus que le Nigéria et, dans les années 90, il n'y en avait plus aucun.

Auparavant, parmi les pays qui recevaient des volumes considérables d'IDE, il y avait eu l'Afrique du Sud, le Botswana, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Gabon et le Nigéria. Dans les années 90, ceux qui en recevaient d'assez substantiels flux comprenaient l'Angola, le Ghana, le Nigéria, l'Ouganda, l'Afrique du Sud et la Tanzanie. Ici encore, il faut noter que, pour une large part, les augmentations d'IDE dans un certain nombre de ces pays sont à mettre au compte de leurs secteurs pétrolier et minier. Parmi les pays qui sont à créditer d'un renversement notable de situation à cet égard, on trouve l'Ouganda, où les entrées d'IDE, qui ne représentaient qu'une moyenne annuelle de 1 million de dollars entre 1990 et 1992, ont atteint 93 millions entre 1993 et 1995, la Tanzanie (passée de 4 à 76 millions) et le Ghana (passé de 21 à 210 millions).

Si ces augmentations de flux d'IDE sont quand même modestes si on les compare à ce qu'en reçoivent certains pays d'autres régions, elles n'en sont pas moins considérables si on les rapporte au PIB des pays africains eux-mêmes. Pour l'Angola, par exemple, les récentes entrées annuelles représentent plus de 5 % de son PIB et, pour le Ghana et la Tanzanie, plus de 3 %. Parmi les pays où elles représentaient en moyenne de 1 % à 3 % du PIB, on trouve le Cameroun, le Nigéria et l'Ouganda.

Les flux de prêts participatifs et de prêts de capitaux privés

Comparés à ceux d'IDE, les flux de prêts participatifs en direction de pays d'Afrique subsaharienne autres que l'Afrique du Sud sont d'origine récente et le niveau en est encore relativement bas. Cependant, les flux d'investissement de portefeuille à destination de ces pays sont passés de 17 millions de dollars en 1993 à 641 millions en 1994 pour revenir à 297 millions en 1995. Pour l'Afrique du Sud, le pendule des flux correspondants a connu de fortes oscillations : de 144 millions de dollars en 1992, ils y atteignaient 4,6 milliards en 1995 (le chiffre le plus élevé réalisé cette année-là par un pays en développement) pour tomber de plus de 40 % l'année suivante, chute imputable, semble-t-il, à l'évolution défavorable du taux de change du rand sud-africain. Comme dans les autres régions, le peu d'expérience que les pays d'Afrique subsaharienne ont des prises de participation démontre la volatilité inhérente à ces flux et, de ce fait, les risques que l'on courrait à en faire une composante d'un financement à long terme.

Les prêts de sources privées continuent à afficher une tendance au recul pour tous les pays d'Afrique subsaharienne, sans doute parce que la cote de crédit de la plupart d'entre eux est demeurée généralement faible. Les niveaux relativement bas, voire négatifs, des prêts des banques commerciales à l'Afrique subsaharienne dans les années 90 contrastent fortement avec la tendance de la

période 1977-82, période où ces prêts ont été la composante principale des flux de capitaux privés étrangers à destination de l'Afrique.

L'Afrique subsaharienne continue à recevoir la majeure partie de ses flux de capitaux privés des pays d'Europe de l'Ouest et d'Amérique de Nord qui sont ses partenaires traditionnels pour le développement et le commerce. Reflet, essentiellement, d'habitudes tissées par l'histoire aussi bien que de relations commerciales d'origine plus récente, deux pays (la France et le Royaume-Uni) ont représenté plus de 60 % de l'investissement de l'OCDE dans des pays d'Afrique subsaharienne durant la première moitié des années 90. Les États-Unis fournissaient 15 % environ du total des flux d'investissement étranger, et le Japon un peu plus de 5 %. La majeure partie des nouveaux IDE réalisés en Afrique est le fait d'investisseurs déjà établis dans la région.

Deux évolutions récentes sont toutefois à signaler : **tout d'abord, le fait que, ces dernières années, l'Afrique subsaharienne a reçu d'importants flux de capitaux privés de pays en développement d'Asie et, ensuite, le fait que les flux d'investissement intra-africains enregistrés étaient, eux aussi, en augmentation.** Les flux asiatiques d'IDE à destination de l'Afrique ont fortement augmenté puisque, de 18 millions de dollars en 1990, ils atteignaient 200 millions en 1994, les sources principales étant la République de Corée, la Chine et la Malaisie. Il est peu probable que cette tendance se poursuive, tout au moins aux niveaux atteints récemment, du fait de la crise financière qui secoue actuellement la plupart de ces pays. Quant aux flux intra-africains, ils ont essentiellement pour source l'Afrique du Sud, à quoi il convient d'ajouter l'activité que déploient à cet égard, depuis quelque temps, certaines entreprises nigérianes. Au total, on évalue à 2,6 milliards de dollars le stock officiel d'IDE généré en 1996 par des investisseurs privés africains, montant dont les deux tiers environ sont à mettre au compte de l'Afrique du Sud et du Nigéria.

L'investissement privé étranger en Afrique subsaharienne va principalement au secteur primaire, et cela beaucoup plus qu'en aucune autre région du monde en développement. Autant dire que la part des secteurs pétrolier et minier y a été prédominante — et, par voie de conséquence, que les pays dotés de ressources pétrolières et minières ont, dans l'ensemble, été les principaux bénéficiaires des flux d'IDE à destination de la région. Cela dit, même dans les pays exportateurs de pétrole et de ressources minérales, les flux d'IDE financent de plus en plus le secteur secondaire aussi bien que tertiaire. Au Nigéria, par exemple, qui joint à la possession de pétrole l'existence d'un vaste marché intérieur, le secteur du pétrole et du gaz ne représentait, en 1992, que 33 % du stock d'IDE du pays, alors que le secteur manufacturier et celui des services en absorbaient, respectivement, 48 % et 19 %. En Afrique du Sud aussi, entre mai 1994 et mai 1996, les plus importants bénéficiaires de flux d'IDE comprenaient le secteur alimentaire, les composants pour moteurs et automobiles, l'électronique et les technologies de l'information, les services et l'immobilier.

Maurice est probablement, de tous les pays d'Afrique subsaharienne, celui qui est le mieux parvenu à drainer de substantiels flux d'IDE vers son secteur manufacturier, et cela surtout grâce à l'accès spécial aux marchés étrangers que lui assuraient le système de préférences prévu par l'AMF et la Conférence de Lomé, et grâce aussi aux incitations généreuses de sa zone franche de transformation pour l'exportation. Ce sont aussi les avantages d'un accès préférentiel qui sont à l'origine des flux dont ont bénéficié le Lesotho et le Botswana pour des activités manufacturières orientées vers les marchés de l'Union européenne, des États-Unis et de l'Afrique du Sud, et qui ont rendu possible, au Togo et au Zimbabwe, le financement du secteur des textiles sur la base d'un accès préférentiel aux marchés prévu par la Convention de Lomé et le SGP.

Les flux d'IDE qui ont servi à financer le secteur des services en Afrique subsaharienne sont allés principalement au tourisme, et en particulier au secteur hôtelier. Plusieurs grands projets agricoles en ont également bénéficié. Tel a été le cas, notamment, de la culture de la banane au Cameroun, de celle du thé en Tanzanie et de celle de l'huile de palme au Ghana, ainsi que d'opérations agricoles à grande échelle en Zambie. On note un intérêt croissant des investisseurs étrangers pour les télécommunications et le secteur de l'électricité, sous la forme, à la fois, de participations à des opérations de privatisation et d'investissement dans la mise en place de nouvelles capacités.

Au total, il ressort des éléments d'appréciation dont on dispose que le rendement de l'investissement étranger en Afrique atteint maintenant des niveaux respectables. C'est ainsi que, pour les entreprises britanniques aussi bien qu'américaines, son taux moyen dépasse maintenant 15 %, chiffre qui soutient favorablement la comparaison avec les autres régions. Et certaines bourses des valeurs d'Afrique ont de même enregistré des taux de rentabilité supérieurs à ce qu'ils sont ailleurs. Ce sont là des faits dont la connaissance n'a toutefois pas fait l'objet d'un effort de diffusion suffisant.

II. POURQUOI LE BILAN DE L'INVESTISSEMENT EST MAIGRE EN AFRIQUE : CONTRAINTES ET DÉTERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT

L'analyse que nous venons de faire montre on ne peut plus clairement que, tout au long des années 80 et jusque dans les années 90, les taux de l'investissement ont été très faibles dans la plupart des pays d'Afrique. Il est non moins clair qu'un niveau acceptable de croissance économique et un recul sensible de la pauvreté ne seront pas possibles sans une augmentation substantielle des niveaux de l'investissement ; il faudrait que, de leur moyenne actuelle de 16-18 %, ceux-ci atteignent les taux de 25 à 30 % de l'Asie et de l'Amérique latine. Un tel bond peut paraître relever de la gageure pour un grand nombre de pays d'Afrique, mais c'est un objectif réalisable. Il faudrait commencer par analyser les raisons qui font que les taux de l'investissement ont été plus faibles en Afrique qu'ailleurs, en portant tout spécialement l'attention sur les déterminants clés de l'investissement, qui sont généralement les mêmes pour tous les investisseurs, qu'ils soient nationaux ou étrangers. **En général, les décisions d'investissement sont l'aboutissement d'un processus consistant à peser les risques d'un engagement immédiat de**

capital comparés à ceux qu'il peut y avoir à surseoir à une décision aussi « irréversible » dans l'espoir de réduire ainsi la part de l'incertitude. Il semble que, dans le cas de beaucoup de pays d'Afrique, les décisions d'investissement soient rendues plus difficiles par le fait que divers risques réels et/ou supposés viennent se greffer sur le cadre général de ces déterminants.

Taille du marché et croissance économique

Il est évident qu'un pays qui possède un vaste marché intérieur et une économie en croissance soutenue doit pouvoir, en principe, présenter de l'intérêt pour l'investisseur, tant étranger que national, puisqu'il offre de bonnes perspectives de gains et de rentabilité à leur investissement. Inversement, cet investisseur ne sera probablement pas attiré par une économie de dimensions restreintes dont la croissance est négative ou insuffisante. Comme la majorité des pays africains ne disposent que de marchés étroits et comme un nombre appréciable d'entre eux affichent, depuis les années 80, un bilan de croissance médiocre, il n'y a rien de surprenant à ce que le taux de l'investissement y soit décevant.

Politiques macroéconomiques

L'existence d'un cadre d'orientations macroéconomiques saines caractérisé par des déficits budgétaires faibles et supportables, une inflation modérée et un taux de change dans l'ensemble compétitif est un des éléments essentiels de ce qui constitue un climat porteur pour l'investissement. L'application de politiques bien orientées et la mise en oeuvre de réformes dictées par un souci de stabilité macro-économique et des systèmes libéralisés de prix et de commerce, doivent, pour gagner la confiance de l'investisseur et la conserver, s'étaler sur un temps suffisamment long. **La poursuite d'orientations contradictoires, les reculades et le manque de détermination dans la mise en oeuvre des réformes et de politiques bien orientées ont pour effet de décourager l'investissement.**

Le régime de change est une question capitale et sensible pour l'investisseur. D'une part, surtout s'il produit pour l'exportation, celui-ci sera mal disposé à l'égard d'un régime de change mal aligné et surévalué. De l'autre, si le taux de change est sujet à de fortes fluctuations ou s'il est constamment dévalué dans un souci de compétitivité, l'investisseur étranger y verra peut-être un facteur supplémentaire de risque et d'incertitude dans la mesure où cela a des incidences sur la valeur (en devises) de son investissement ainsi que sur ses futurs gains et transferts de fonds. Il sera donc porté à préférer un régime qui lui garantisse des taux de change à peu près stables et relativement bien alignés.

Dans l'ensemble, la stabilité et la crédibilité des orientations macroéconomiques ont des implications considérables pour les décisions d'investissement. Maurice est un des rares pays d'Afrique à être parvenu rapidement à réaliser cette stabilité, ce qui lui a valu d'exercer un attrait puissant et durable sur les investisseurs.

Stabilité politique et sociale

L'instabilité politique, l'agitation sociale et les conflits internes et entre États ont un effet fortement dissuasif sur l'investissement (sauf sur certains investissements miniers, pétroliers et gaziers que leur enclavement met souvent à l'abri des conflits et de l'agitation sociale). L'instabilité politique fait courir un grand risque aux droits de la propriété et à la sécurité des investissements, outre que la conduite normale des affaires est ainsi rendue difficile par l'irrégularité du transport et des communications et leurs interruptions. Les conflits internes peuvent avoir un effet de contagion sur les pays voisins, car l'instabilité qui règne dans un pays retentit nécessairement sur la sous-région. C'est ainsi que le coût et les perturbations subis peuvent être considérables pour des pays voisins « stables » qui sont obligés, pour leurs besoins de communication et leur transport, de transiter par des pays en proie à un conflit interne et à l'instabilité. On peut citer à cet égard les effets néfastes de la guerre civile du Mozambique sur l'économie du Zimbabwe et du Malawi. Si les grandes guerres civiles ont perdu de leur virulence, la poursuite de quelques conflits internes ainsi que le récent renversement de quelques gouvernements démocratiquement élus perpétuent l'image d'une Afrique instable. Si d'efficaces contre-mesures ne sont pas prises, tant par les pays africains que par leurs partenaires du développement, pour changer cette image, beaucoup de flux d'investissement étranger seront ainsi perdus pour la région et devront attendre. **La stabilité politique est aussi affaire de confiance des citoyens dans leur gouvernement. Cette confiance manque peut-être parfois, surtout quand le passé récent demeure marqué par le souvenir d'actions gouvernementales arbitraires, prédatrices et répressives. Les investisseurs étrangers s'adressent généralement à ceux du pays pour les guider à cet égard.**

Endettement, termes de l'échange et autres chocs

Exportateurs de produits essentiellement primaires, les pays africains sont plus exposés que la plupart des autres pays aux aléas des termes de l'échange. Leur évolution défavorable durant la majeure partie des années 80 et au début des années 90 a eu un impact négatif sur les résultats économiques. Pareil état de choses contribue notamment à des difficultés de balance des paiements, ce qui a pour effet, à son tour, de décourager l'investissement en donnant ainsi une image renforcée de l'instabilité du climat économique.

Il n'est pas difficile de comprendre l'effet dissuasif que le poids excessif de la dette africaine a sur l'investissement. Même si un pays africain était capable d'assurer le service d'une dette extérieure lourde, les paiements à effectuer à cet effet entraîneraient, ou bien une aggravation du déficit budgétaire, ou bien un alourdissement des charges fiscales. En outre, des restrictions ou rationnements de devises à d'autres fins pourront être nécessaires, comme pour les transferts, en raison des besoins additionnels de devises que crée le service de la dette. Il est évident que tout ceci serait vu par l'investisseur, et en particulier par l'investisseur étranger, comme un risque à prendre en considération. La situation actuelle peut paraître différente en ceci que plusieurs pays ne respectent pas rigoureusement

leurs obligations de service de la dette. Cela dit, il est probable que ce n'est pas uniquement le service de la dette, mais son encours total, qui préoccupera l'investisseur. C'est pourquoi, dans les circonstances actuelles où, malgré ce qu'a de louable l'initiative PPTTE, le problème du surendettement de la plupart des pays d'Afrique demeure à peu près entier, la dette continuera à présenter un gros obstacle à l'investissement en Afrique.

Beaucoup de pays sont également exposés à d'autres chocs, d'origine interne pour la plupart, tels que sécheresses, inondations et épidémies. De tels chocs ayant généralement pour effet d'affaiblir le potentiel de production et d'exportation du pays et d'accroître, dans la plupart des cas, les dépenses de l'État, il est probable que l'investisseur y verra un facteur de risque.

Infrastructure physique

L'existence, le coût, l'entretien et le bon fonctionnement d'éléments essentiels d'infrastructure, tels que routes, transports, électricité, télécommunications et équipements portuaires, sont d'une importance capitale pour la rentabilité et la compétitivité des entreprises, anciennes ou nouvelles. C'est surtout, ces dernières années, sur l'infrastructure, l'éducation et autres services à caractère social que s'est porté l'investissement public dans un grand nombre de pays d'Afrique subsaharienne. Dans certains, toutefois, les contraintes budgétaires ont entraîné une forte réduction de l'investissement public en général, et en particulier dans le domaine de l'infrastructure. Une infrastructure insuffisante, et qui paraît devoir le demeurer, découragera l'investissement et pourrait même finir par pousser l'investisseur étranger à la relocalisation. Ce n'est pas seulement que beaucoup de pays d'Afrique n'ont pas d'infrastructure physique suffisante ; ce qu'ils ont souffert d'un cruel besoin de remise en état et de modernisation, de sorte que de nouveaux investissements seront nécessaires pour en développer la capacité et en améliorer l'efficacité.

Infrastructure institutionnelle

Institutions publiques : La compétence, la force et l'efficacité des institutions publiques définissent et déterminent la validité, l'impartialité et la transparence des décisions qu'elles prennent ainsi que des services qu'elles assurent. Manque de transparence et corruption dans le domaine des marchés publics, partialité, favoritisme et népotisme dans les procédures administratives et juridiques constituent, c'est bien connu, des obstacles à la réalisation d'un investissement. **La fiabilité des appareils juridique, réglementaire et administratif est l'un des fondements de la confiance de l'investisseur. Cela suppose qu'il existe des tribunaux compétents, indépendants, impartiaux et intègres.** Ainsi seulement seront assurés le respect de la légalité et la prompt application des contrats et des droits de la propriété. C'est là une des plus importantes questions d'ordre institutionnel sur lesquelles il faut que l'investisseur soit convaincu et rassuré. De même, le degré de conscience professionnelle, d'efficacité et de compétence de

l'appareil administratif et des organes de contrôle de l'État revêt une importance capitale pour lui, car de cela dépendent le temps et l'argent nécessaires pour établir des permis d'investir et, de fait, pour déterminer de l'issue réservée à d'autres affaires dont il aura saisi l'administration. Jusqu'ici, les institutions publiques de la plupart des pays africains sont généralement demeurées faibles, ce qui rend leur renforcement nécessaire. La médiocrité des salaires et l'absence de système d'avancement au mérite ont inévitablement engendré corruption et inefficacité. Il n'est guère douteux que les faiblesses globales de l'appareil administratif et réglementaire des États ont eu pour effet de freiner l'investissement en Afrique.

Potentiel humain : Les qualifications de la main-d'oeuvre, les possibilités de formation qu'elle offre et sa productivité sont d'une importance considérable pour l'investisseur, car elles ont une incidence directe sur les dépenses, les recettes et la rentabilité de son affaire. Le niveau d'instruction en général, la réglementation du travail et la discipline de la main-d'oeuvre, tout cela influe sur la productivité et la compétitivité. Le potentiel humain du pays d'accueil est plus déterminant que ses richesses naturelles pour la viabilité à long terme des investissements et pour la compétitivité internationale des entreprises.

Intermédiation financière : L'état de sous-développement du système financier et son insuffisante diversification ont également freiné l'investissement. L'inadéquation de l'infrastructure financière s'est traduite par une faible mobilisation de l'épargne et par une pénurie de fonds à investir. C'est ainsi qu'aujourd'hui, dans la plupart des pays africains, l'investisseur a difficilement accès aux sources officielles de crédit à moyen et à long terme. Dans certains d'entre eux, les faiblesses inhérentes au secteur financier se sont trouvées aggravées par l'effet d'éviction et de répression financière exercé par le secteur public. Tous ces facteurs ont inévitablement entravé la croissance de l'investissement.

Sous-développement du secteur privé : Toutes ces faiblesses — institutionnelles, législatives et infrastructurelles — contribuent à faire de l'investissement en Afrique une opération aux coûts de transaction très élevés, mais le secteur privé africain lui-même a sa part de responsabilité dans les difficultés de croissance qu'y connaît l'investissement. Pauvre en esprit d'entreprise, en capacités de gestion et en compétences techniques, celui-ci n'a guère trouvé en lui les moyens ni l'intérêt nécessaires pour identifier des possibilités d'investissement, pour les élaborer ensuite et pour les exécuter enfin sous la forme de projets concrets. Même pour l'investisseur étranger, la diversité et la force de l'appareil productif et des structures commerciales sont des éléments d'appréciation qui comptent pour le jugement qu'il portera sur la capacité d'accueil du pays. Déjà gêné dans son développement par ses propres faiblesses, le secteur privé du pays africain type l'a presque invariablement été aussi par la place indue qu'y a prise le secteur public dans le domaine de la production et du commerce, ainsi que par les divers obstacles de nature réglementaire, macro-économique et institutionnelle dont on a déjà parlé. **Les privatisations peuvent, à condition que le processus en**

soit poursuivi avec rigueur et à condition d'ouvrir des perspectives appropriées aux chefs d'entreprise, contribuer au développement du secteur privé, surtout si la promotion de la concurrence figure au nombre de ses objectifs. Sans un secteur privé africain pleinement développé et dynamique, les taux de l'investissement demeureront à leurs niveaux décevants de ces dernières années.

III. MESURES PROPRES À AMÉLIORER LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT

Comme les niveaux de l'investissement ont été trop bas dans la plupart des pays africains pour pouvoir remplacer les équipements et, a fortiori, pour contribuer à la croissance et à l'accumulation de richesses additionnelles, de nouvelles stratégies s'imposent pour échapper au cycle vicieux des faiblesses (épargne faible - investissement faible - croissance faible). Il est donc important de voir quelles mesures sont à prendre pour établir les conditions d'une nette amélioration de l'investissement.

Rendre leur crédibilité à la politique, aux institutions et à l'infrastructure de services dont dépend le coût de l'investissement ne peut être qu'une opération de longue haleine à engager dès que possible. Cela dit, il est des mesures qui pourront être prises selon un rythme plus rapide et qui permettront d'atteindre un double objectif : rendre au pays un début de crédibilité et montrer que le climat de l'investissement y devient accueillant. Des actions concertées devront être engagées par chaque pays africain désireux d'améliorer le climat de l'investissement chez lui, par des groupements sous-régionaux de pays ayant des préoccupations communes ainsi que par les partenaires bilatéraux et multilatéraux de l'Afrique. Même rapidement mises en route, beaucoup de ces actions ne parviendront peut-être pas tout de suite à susciter, chez l'investisseur, un intérêt puissant et durable, mais elles devraient indiquer clairement, par les signaux encourageants qu'elles constitueraient, que le climat de l'investissement est en train de s'améliorer.

A. Actions à engager au niveau national

Beaucoup de contraintes identifiées comme entraves à l'investissement ont leur origine dans l'inadéquation des orientations et dans les faiblesses institutionnelles du pays ; d'autres tiennent à des carences d'infrastructure et de fourniture de services essentiels. Chacun de ces domaines devra faire l'objet d'une attention prioritaire. Il faut que les pays africains reconnaissent que la mise en place des réformes nécessaires et le renforcement de leur appareil institutionnel demanderont beaucoup de temps et qu'il leur faudra agir avec méthode et diligence afin de réaliser une croissance soutenue et de rétablir la confiance de l'investisseur.

Assurer la stabilité politique et une gestion participative des affaires publiques

La paix et la stabilité sont des conditions préalables à l'exercice normal de l'activité économique et commerciale. L'investisseur évite généralement les pays et

les sous-régions qui passent pour être instables et sujets à des conflits. D'où la nécessité de faire figurer la prévention et la résolution des conflits dans toute stratégie qui vise à renforcer la confiance de l'investisseur. Le conflit est, certes, inhérent à la politique ; mais ce qui importe, c'est que la majorité estime relativement juste et équitable le système de choix politiques, de gouvernement, de répartition des ressources et de prise des décisions du pays, de telle sorte que les inévitables désaccords puissent se régler par des moyens non violents. Les régimes où le pouvoir est monopolisé par des groupements politiques, religieux ou régionaux peu représentatifs sont, de ce fait, potentiellement générateurs de conflits violents. Tolérance et dialogue, pluralisme et gestion participative des affaires publiques sont, de toute évidence, essentiels à la prévention des conflits. Contribuant à asseoir la stabilité et la paix sur des bases solides, ils contribueront ainsi à l'instauration d'un climat favorable à l'investissement.

Adopter des orientations crédibles

La mise en place des conditions de la crédibilité suppose prévisibilité et rigueur dans la poursuite de politiques macro-économique saines, dans l'application des lois et des droits de la propriété ainsi que dans l'administration efficace et transparente des règles et règlements. Les politiques macroéconomiques et commerciales nécessaires pour stabiliser, pour libéraliser et pour renforcer la structure des incitations sont bien connues et point n'est besoin d'y revenir. Qu'il suffise de rappeler que l'investisseur attache une grande importance à la stabilité macro-économique et à l'ouverture économique.

Beaucoup de pays africains ont engagé des trains de réformes économiques où l'accent est mis sur la recherche de la stabilité macro-économique et la libéralisation du commerce et des changes, mais, pour la plupart d'entre eux, la récompense qu'ils en attendaient sous la forme d'une croissance de l'investissement ne s'est pas encore matérialisée. Cela peut être dû en partie au doute qui demeure dans l'esprit de l'investisseur quant au sérieux et au caractère irréversible de ces réformes. On peut y voir aussi la conséquence du fait que ces réformes de « première génération » doivent s'accompagner de celles, plus ardues, des structures et des institutions. Les pays qui engagent des réformes devront, pour la plupart, prendre d'autres mesures sur les deux fronts de la stabilité macro-économique et de la libéralisation pour démontrer aux investisseurs en puissance le sérieux de leurs intentions. Par exemple, certains des pays relativement prospères ont constaté que la libéralisation totale de leur marché des changes et la détermination dont ils avaient fait preuve dans la lutte contre l'inflation par l'adoption de régimes budgétaires plus stricts avaient considérablement accru l'intérêt des investisseurs. La libéralisation de l'environnement économique peut également favoriser la diversification des exportations, contribuant ainsi à amortir le choc d'une évolution défavorable des termes de l'échange, ce qui peut, à son tour, stimuler l'investissement. Enfin, l'institutionnalisation à l'échelle nationale ou sous-régionale, de « garde-fous » — banques centrales indépendantes ou accords sous-régionaux d'orientations que superviserait des organismes de contrôle autonomes — pourrait peut-être servir à rendre l'investisseur plus confiant dans la

viabilité des réformes. Au niveau national, ce qui est proposé comprend l'octroi d'une autonomie de décision et d'une indépendance totale à la banque centrale et/ou l'adoption du système de budget de trésorerie. Des mesures crédibles pour réduire le déficit budgétaire pourrait être l'autre composante à l'échelon national pour assurer une politique cohérente et irréversible. Dans certains cas, on a tenté de résoudre le problème du contrôle budgétaire. Cependant, on peut douter de l'efficacité du système de budget de trésorerie pour augmenter la crédibilité. En outre, l'argument de prudence avancé en faveur du système de budget de trésorerie est difficile à défendre du point de vue d'une gestion macro-économique à long terme. En général, des doutes sont possibles quant à la viabilité et à l'efficacité de l'une ou l'autre démarche.

Le régime fiscal, et en particulier la structure de l'impôt, les taux applicables ainsi que l'efficacité et la transparence de l'administration fiscale intéressent au plus haut point l'investisseur. Il faut éviter des impôts directs et indirects trop lourds et en simplifier et rationaliser l'administration. L'investisseur étranger aura aussi présent à l'esprit le problème de la double imposition, problème auquel il est normalement pourvu dans le cadre de traités bilatéraux entre le pays d'accueil et celui de l'investisseur.

Renforcer les moyens et l'intégrité des institutions

Réformer et restructurer les institutions publiques : Il est important, si l'on veut améliorer le climat de l'investissement, de mettre fin rapidement aux abus de bureaucraties tatillonnes, corrompues et incompetentes qui ont pour effet de décourager l'investisseur. À cet égard, l'adoption de nouveaux systèmes et l'introduction de changements de nature organisationnelle suscitent invariablement des résistances, en particulier de ceux auxquels profitent les structures et pratiques que l'on veut changer. Quand la réforme concerne les principaux secteurs et branches de l'État, la résistance se durcit et les gouvernements se trouvent alors confrontés à une situation dont on ne saurait exagérer la gravité. Dans la plupart des cas, c'est seulement par un changements global de la structure, du fonctionnement et de la responsabilisation des institutions publiques que pourra s'amorcer une transition vers l'efficacité, la transparence et l'impartialité à l'égard de tous. Cela demandera du temps, mais l'investisseur sera rassuré s'il voit qu'il y a progrès. Cet objectif peut être atteint si les responsables de l'action gouvernementale se montrent pleinement acquis à sa réalisation et résolus à mener à bien la réforme et le renforcement des institutions et s'ils arrivent à gagner le soutien des dirigeants politiques, des législateurs les plus en vue, des instances supérieures de l'appareil juridique, de la fonction publique, du secteur privé et de la société civile.

La réforme de la justice, l'affirmation du caractère inviolable des lois, l'intégrité et l'impartialité des juges et de ceux qui sont chargés de faire respecter les lois et règlements en vigueur ont une importance capitale pour l'investisseur, comme, du reste, pour l'ensemble des citoyens. En attendant, on pourrait faire appel à des instances d'arbitrage dûment constituées et habilitées pour juger les litiges de nature commerciale. Il sera important aussi d'affermir l'efficacité, les compétences et l'intégrité de la fonction publique, en particulier parce que cela a des incidences sur

l'application des règlements relatifs aux permis d'investir, aux transactions commerciales et aux opérations en devises et autres opérations du secteur privé. Un système de recrutement et d'avancement au mérite, des salaires adéquats, des normes professionnelles renforcées, une formation régulière et des systèmes modernes de gestion dûment mis à jour au bon moment, tout cela fait partie de la panoplie de mesures à prendre pour dynamiser le rôle de la fonction publique. Un comportement exemplaire de ses cadres supérieurs ainsi que de ses dirigeants politiques ferait également beaucoup pour les chances de succès de la réforme.

La simplification et la libéralisation des prescriptions réglementaires, après élimination du superflu, occupent, elles aussi, une place importante dans la création d'un environnement porteur pour l'investissement. La suppression des contrôles, permis et licences qui n'ont pas leur raison d'être met fin, par là-même, à la recherche de l'intérêt personnel et fait gagner du temps et de l'argent à l'investisseur, qui peut alors concentrer toute son attention sur la réalisation effective de son projet.

Valorisation des ressources humaines : La flexibilité du marché du travail et l'existence d'une main-d'oeuvre qualifiée et facile à former dans le cadre de programmes ciblés d'acquisition d'aptitudes professionnelles, d'amélioration des niveaux d'instruction et de perfectionnement des compétences sont aussi pour l'investisseur, surtout s'il est étranger, des facteurs à prendre en compte. Plus que ses richesses naturelles, c'est sa richesse en capital humain, jointe à la bonne santé et à l'efficacité de son appareil institutionnel, que l'on en est venu à considérer comme ce qu'il y a de plus durable et de plus vital dans l'avantage concurrentiel d'un pays. L'absence de rigueur excessive dans la réglementation du travail et dans ses normes, et notamment dans les règles applicables au recrutement et aux licenciements, sera également appréciée par l'investisseur. Les pays africains devraient donc continuer à porter une attention prioritaire à la valorisation de leurs ressources humaines ainsi qu'à la réforme et au renforcement de leur cadre institutionnel. L'augmentation de l'accès des femmes à l'éducation et à la formation amènera à une égalité des sexes, de même qu'elle élargira considérablement le capital humain. L'accent devrait également être mis sur la création d'emplois, en particulier pour les jeunes.

Approfondissement des structures et diversification du secteur financier : Il faut, pour investir, avoir accès au crédit et autres services financiers. Dans la plupart des pays africains, l'intermédiation financière se caractérise par son manque de profondeur et ses faiblesses institutionnelles ainsi que par l'absence totale, ou presque, d'articulation entre ses composantes formelle et informelle. C'est pourquoi ce secteur est demeuré insuffisamment équipé pour rendre possible une mobilisation efficace de l'épargne. Dans beaucoup de pays, les banques commerciales et autres établissements financiers se trouvent grevés de prêts non productifs, y compris d'importants arriérés accumulés par des organismes de l'État. Dans certains d'entre eux, de gros déficits budgétaires ont été financés par les banques commerciales. Elles y ont peut-être été contraintes, mais il semble qu'elles utilisent une bonne part de leurs ressources pour acheter des bons du Trésor porteurs de taux d'intérêt élevés au lieu de se consacrer à leur fonction essentielle,

qui est de prêter aux entreprises. Une autre caractéristique du système financier est son manque général de diversité en matière de facilités de crédit et d'instruments financiers ainsi que le rôle dominant des banques commerciales dans la composante formelle du secteur et l'inexistence quasi totale du crédit d'équipement. Ces faiblesses — et il en est d'autres — ont représenté une lourde contrainte pour l'investissement. Les investisseurs, notamment les investisseurs nationaux, mais aussi beaucoup d'investisseurs étrangers, n'ont toujours pas accès au crédit d'équipement pour financer une partie de leurs projets, et il ne leur est pas facile non plus d'obtenir des prêts à court et à moyen terme pour leur fonds de roulement. C'est dire l'importance que revêtent, pour la réalisation des objectifs d'investissement, la réforme et la restructuration du secteur financier.

Les gouvernements devraient faire appel au système bancaire en particulier, et au secteur privé en général, pour revitaliser, renforcer, développer et diversifier les services financiers. Cette collaboration entre secteur privé et secteur public devrait viser tout d'abord à restructurer et à réformer les banques et les établissements financiers en vue d'améliorer leurs compétences techniques et de gestion, d'assainir leur assise financière par une restructuration du capital et de leur assurer des ratios actifs-passifs viables. Il s'agit de faire en sorte que les pays disposent de solides institutions financières capables de mieux mobiliser l'épargne et de gérer avec compétence les opérations de crédit.

On pourrait, certes, encourager les banques commerciales à s'intéresser davantage au crédit d'équipement, mais il faudrait envisager de recourir éventuellement à d'autres mécanismes institutionnels plus orientés vers les financements à long terme pour en promouvoir et soutenir ensuite la mise en place. Il pourrait s'agir, par exemple, d'œuvrer à l'adoption de moyens et mécanismes institutionnels appropriés pour élargir le rôle de mobilisation de l'épargne que jouent l'assurance vie, les fonds de pension, les fonds communs de placement, les systèmes de capital-risque et autres instruments de même nature et pour canaliser les ressources ainsi mobilisées vers les institutions et mécanismes appropriés, qui les utiliseraient alors pour répondre aux besoins de financement sur fonds propres et de crédit à long terme des investisseurs. Il pourra, à cet égard, être approprié et opportun de revoir la question de savoir s'il n'y aurait pas lieu de créer des institutions spécialisées dans le crédit à long terme, financées de source à la fois publique et privée, mais rigoureusement autonomes dans leurs décisions et leur gestion et libres de toute ingérence de l'État. Les aides concessionnelles et lignes de crédit consenties par l'étranger pour financer les investissements privés pourraient emprunter la filière de ces institutions et autres entités de même nature.

Tout en encourageant ce renforcement de l'intermédiation financière et tout en lui apportant leur soutien, les gouvernements devraient s'abstenir de contrôler le crédit comme dans le passé. Ils devraient, par contre, encourager la croissance des marchés financiers, y compris celle de bourses des valeurs dûment réglementées comme moyen de puiser aux sources nationales et étrangères de capital-actions. Mais, vu la volatilité des entrées d'investissement de portefeuille, une extrême prudence s'impose, surtout dans les pays qui n'ont qu'une expérience

et une maîtrise limitée des complexités des mouvements internationaux de capitaux. D'une manière générale, les instances pertinentes du secteur public chargées d'un rôle de tutelle financière, et en particulier les banques centrales, devront s'assurer que des mécanismes adéquats de contrôle de gestion prudentielle sont en place pour pouvoir suivre et superviser les opérations des banques et autres établissements financiers.

Entrepreneuriat : Même s'il existe des possibilités de financement, les investisseurs nationaux en puissance peuvent se trouver empêchés de faire de nouveaux investissements ou de développer des opérations déjà en route faute de potentiel de production suffisant. Il pourrait être remédié aux contraintes d'ordre technique, de gestion et de qualifications professionnelles par la formation, la fourniture d'un soutien technique et d'autres formes d'assistance, ce dont les petites et moyennes entreprises ont un besoin particulier. Les Chambres de commerce et de l'industrie peuvent, moyennant quelques réformes, jouer un rôle utile dans le domaine de la recherche, de l'identification de nouveaux marchés et de la promotion des produits. **Les accords de licences, les créations de coentreprises et les contrats de gestion passés avec des partenaires étrangers sont au nombre des moyens bien connus d'acquisition de savoir-faire et de compétences techniques.** La mise en place de capacités nationales en services consultatifs et en services spécialisés permettrait d'atteindre un double objectif : répondre aux besoins de l'investisseur/producteur privé et faciliter la création et le renforcement d'importants services financiers. Il semblerait que l'on assiste à l'apparition, dans le secteur privé, d'une classe de chefs d'entreprise plus jeunes, plus dynamiques et mieux informés qu'il va falloir encourager et motiver. Les gouvernements pourront améliorer le climat de l'investissement à condition de promouvoir activement l'établissement de relations de soutien et de collaboration entre le secteur public et le secteur privé. Les structures ainsi mises en place pourront exercer une fonction d'information, de consultation avant la publication d'importantes mesures intéressant l'activité économique et commerciale et, plus généralement, de dialogue entre le secteur public et le secteur privé. L'expérience montre que la règle la plus appropriée et la plus utile à suivre à cet égard est de faire en sorte que les règles du jeu soient les mêmes pour tous les investisseurs, nationaux ou étrangers, et qu'ils soient traités à égalité, y compris sur le plan des incitations.

Privatisation : Les privatisations favorisent la croissance du secteur privé. Le sérieux dont font preuve les gouvernements dans l'exécution de leurs programmes de privatisations et le temps qu'ils y consacrent seraient d'assez bons indicateurs de leur volonté de désengagement du domaine de la production et du commerce. Un programme de privatisations soigneusement préparé peut permettre d'atteindre deux autres objectifs : développer le secteur privé et renforcer la concurrence. Les privatisations ont beaucoup fait pour attirer l'investissement, notamment l'investissement direct étranger. Dans de nombreux cas, l'entrée sur le marché par la privatisation a conduit l'investisseur étranger à faire des investissements additionnels, à la fois pour moderniser ou agrandir l'entreprise privatisée et pour engager des opérations d'investissement entièrement nouvelles. Le Bénin, le Ghana, le Mozambique et l'Ouganda sont au nombre des pays où les privatisations

ont stimulé la réalisation d'importants investissements nouveaux. S'il se fait par vente publique d'actions, le désengagement de l'État peut aussi contribuer au développement des marchés financiers. Comme on l'a dit plus haut, si elles se font dans des conditions de relative transparence et de participation ouverte, les privatisations renforcent le secteur privé, stimulent la concurrence, favorisent la réalisation de nouveaux investissements et améliorent le climat de l'investissement en faisant connaître les intentions du gouvernement.

Réduire le plus possible les coûts de transactions

Certains préfèrent, sans doute, des définitions plus étroites, mais quand on parle ici de « coûts de transaction », cela couvre le transport, les communications, le transit, les opérations portuaires et l'expédition par voie maritime, à quoi s'ajoutent les activités commerciales, le marketing, les formalités bancaires, la négociation et la passation des marchés et les autres activités liées à l'approvisionnement en facteurs de production, au stockage, au marketing et à la vente des produits. Les marges comparativement larges entre le prix à la ferme ou le prix sortie-usine, avec le prix en fin de distribution ou de chaîne de mise sur marché, montrent la nature excessive des coûts de transaction en Afrique. Pour les pays enclavés, il y a en plus les coûts additionnels de transit et de transport. Le coût de ces transactions, le temps que cela demande et la qualité des services, tout ceci influe considérablement sur le coût final de l'investissement. Inutile de répéter que tous les pays africains devront prendre tout un ensemble de mesures pour que les choses s'améliorent sensiblement à cet égard. La tâche à accomplir concernera, en partie, la réforme et la rationalisation des appareils réglementaire et administratif ; comme on l'a indiqué plus haut, cela pourra se faire en taillant dans les règles et règlements eux-mêmes pour en éliminer le superflu ainsi que pour en réduire au maximum le nombre et les simplifier (mais il pourra arriver qu'il faille, dans certains cas, pourvoir à des lacunes par l'introduction de nouvelles dispositions). Ce qu'il en restera devra être administré avec toute la compétence et la transparence voulues afin d'améliorer le climat des affaires. Les prestataires de services du secteur privé devront, eux aussi, rationaliser et améliorer leurs opérations ; la stimulation de la concurrence pourrait être un important moyen d'y parvenir.

Il est évident que, pour réduire le coût du transport et des communications ainsi que les autres dépenses qui s'y rapportent, il faudra mettre en place de nouveaux éléments d'infrastructure et équipements et améliorer considérablement l'état et l'entretien de ce qui existe. Cette tâche a été généralement dévolue, pour l'essentiel, au secteur public et c'est une tâche à laquelle celui-ci devrait s'atteler d'urgence étant donné que le bon fonctionnement de ces services ferait beaucoup pour répondre à une préoccupation majeure de l'investisseur. L'investissement du secteur public en infrastructure de base, notamment en routes, peut comporter d'autres avantages, comme de créer des emplois. La mauvaise qualité des services d'infrastructure ayant un effet paralysant sur l'investissement du secteur privé, il faut que les pays fassent de l'investissement de l'infrastructure une priorité absolue. Mais, avec leurs contraintes budgétaires, il devient clair que les gouvernements ne seront pas en mesure de financer tous les investissements de ce type. **Il est donc capital que les pays d'Afrique subsaharienne améliorent leur infrastructure**

par une mise en oeuvre accélérée de leurs programmes de privatisations et par l'essai d'autres démarches propres à associer le secteur privé au financement et à la gestion d'éléments essentiels d'infrastructure. Certains pays africains ont montré récemment de l'intérêt pour une participation du secteur privé à des investissements de ce type. Par la privatisation ainsi que par de nouvelles opérations, celui-ci a déjà ouvert une brèche dans le domaine des télécommunications africaines et il s'intéresse de plus en plus, par ailleurs, au secteur de la production et de la distribution d'électricité. **Certaines de ces nouvelles opérations du secteur privé dans le domaine de l'infrastructure s'inspirent, semble-t-il, de la formule dite CET (construction-exploitation-transfert),** formule qui a pour variantes CEP (construction-exploitation-propriété) et CEPT (construction-exploitation-propriété-transfert). Certains grands corridors routiers et ferroviaires feraient de bons candidats pour de nouveaux investissements du secteur privé sur la base de la formule CET. Parmi les pays où ce type de formule est utilisé ou va l'être incessamment, on trouve la Côte d'Ivoire, l'Ouganda et la Zimbabwe. Il est sérieusement envisagé, d'autre part, de poursuivre, sur la base de la formule CET, l'aménagement et la modernisation du Corridor de Maputo, reliant la zone industrielle de Johannesburg au port de Maputo. La direction du projet sera assurée par le secteur privé, mais il existera des possibilités considérables de collaboration entre secteur public et secteur privé. D'autres grands corridors d'autres sous-régions d'Afrique pourraient étudier la possibilité d'entreprendre, sous la direction du secteur privé également, la modernisation de leur infrastructure de transport et de transit. **La formule CET n'est peut-être pas une panacée ; mais, compte tenu des contraintes qui pèsent sur les finances publiques, l'intervention du secteur privé dans le financement de l'infrastructure est à considérer comme autre solution possible aux gros problèmes que créent à l'activité économique et sociale et aux nouveaux investissements les blocages rencontrés dans les domaines du transport, de la communication et de la fourniture d'électricité.**

Renforcer la compétitivité

L'investissement direct étranger cherche en particulier à implanter de nouvelles capacités de production et disponibilités d'écoulement de ses produits dans des pays dont la situation lui offre des avantages tangibles. Dans le passé, les décisions d'implantation ont été dictées principalement par le souci de trouver des marchés ou des ressources. Mais, depuis quelque temps, des considérations d'efficacité sont venues s'y ajouter comme déterminants tout aussi importants, sinon plus, pour les décisions d'investissement. Ces considérations ne sont pas nécessairement exclusives les unes des autres. Cela dit, l'investisseur étranger, surtout s'il s'agit d'une multinationale, a une vision des choses plus planétaire et il cherche à intégrer, si possible, son nouveau potentiel de production à ses réseaux internationaux de production et de distribution. Pour être viable, le nouvel investissement doit générer des produits qui répondent à des coûts compétitifs aux normes internationales de qualité en la matière. C'est dire toute l'importance des considérations d'efficacité et de capacités techniques. Les sociétés multinationales seront naturellement portées à implanter leur appareil productif là où le cadre

législatif, réglementaire et institutionnel, les dépenses d'infrastructure et autres coûts de transaction ainsi que les qualifications et la productivité de la main-d'oeuvre répondent à leurs normes. La nécessité où elles sont de demeurer compétitives sur le plan international les conduira normalement à s'assurer, avant d'entreprendre un nouvel investissement dans un autre pays, que ces conditions sont réunies. Celles-ci devront donc demeurer présentes à l'esprit comme étant les conditions d'entrée pour la plupart des IDE. Quant aux investisseurs du pays lui-même, surtout s'ils produisent pour l'exportation, ils devront, dans la plupart des cas, satisfaire aux mêmes normes pour être compétitifs sur les marchés internationaux. Dans le souci de réduire le plus possible l'impact de coûts de transaction élevés et, d'une manière générale, pour faciliter et promouvoir l'investissement, les pays ont eu recours à la création de zones économiques spéciales ou zones franches industrielles, et ont garanti des privilèges spéciaux et des dispositions incitatives pour les investissements localisés dans de telles zones. D'autres pays ont fourni de telles dispositions incitatives à des entreprises satisfaisant aux critères d'investissement, quelle que soit la location. Si cela permet peut-être une meilleure fourniture de services essentiels à l'investisseur, il reste que les coûts et les avantages qui en résultent pour le pays d'accueil sont à peser avec le plus grand soin.

Promotion de l'investissement

Il n'est pour ainsi dire pas de pays africain qui ne se soit efforcé, d'une manière ou d'une autre, de promouvoir activement l'investissement. Beaucoup ont créé à cette fin des agences de promotion de l'investissement avec pour mandat, tout d'abord, de fournir aux investisseurs étrangers les demandes d'investissement à remplir et de leur assurer les services correspondants, puis de participer à la sélection et à l'approbation des projets d'investissement, pour enfin assurer un service d'après-approbation et de supervision. Le succès en a été limité, en partie parce que leur mandat était trop vaste, mais aussi en raison d'inévitables oppositions de compétence entre ces agences et des ministères de tutelle au mandat solidement ancré dans la tradition. De sorte que l'on en est venu à y voir, au lieu du guichet unique qu'elles se voulaient, un guichet de plus auquel s'adresser. Il ne faudrait toutefois pas en conclure qu'elles n'ont pas leur utilité : elles peuvent, à condition de se réorienter, jouer un rôle utile de promotion.

Concrètement, une agence nationale pour la promotion de l'investissement devrait s'attacher tout d'abord à « vendre » le pays en projetant une bonne image (ou, si l'image est mauvaise, en la transformant), pour ensuite entreprendre un travail de promotion plus ciblé en vue de parvenir ultérieurement à toucher l'investisseur susceptible de se laisser persuader de venir étudier les possibilités d'investissement qu'offre le pays. Ce travail de promotion serait grandement facilité si l'on pouvait citer à cet effet l'exemple d'investisseurs qui ont connu la réussite dans le pays. Les procédures de sélection, d'approbation et autres formalités relatives à l'établissement des permis d'investissement devront être rendues beaucoup plus simples et plus conviviales pour l'investisseur, mais d'autres départements s'acquitteraient peut-être plus de ces fonctions, si elles sont maintenues. Il convient de souligner que « la vente »

d'une image améliorée et de nature à flatter l'investisseur doit s'appuyer uniquement sur la réalisation de progrès réels et significatifs, c'est-à-dire après qu'auront effectivement eu lieu les indispensables réformes dans les domaines législatif, réglementaire, institutionnel et autre dont dépend la mise en place d'un environnement porteur pour l'investissement. Ainsi, ceux qui sont chargés de promouvoir l'investissement auront pour tâche essentielle, notamment, de faire valoir aux responsables de l'action gouvernementale combien il est important, avant de se lancer dans des campagnes de promotion de l'investissement, de commencer

ENCADRÉ 1

STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DES AGENCES DE PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT

Pour promouvoir et faciliter l'investissement, la plupart des pays africains ont créé des agences autonomes de promotion de l'investissement (API). Les API peuvent avoir des mandats nationaux, ou des orientations axées sur des secteurs ou des régions, en mettant l'accent sur l'attraction des investisseurs dans des secteurs spécifiques ou des domaines tels que le pétrole, les mines, ou les zones franches pour l'industrie d'exportation. On trouvera ci-après une brève description des caractéristiques de l'organisation et du fonctionnement d'une API.

Organisation : Pour disposer de son autonomie, et pour faciliter la coordination et l'accès aux services compétents, une API est en général constituée en organisme public sous la direction d'un conseil d'Administration ou d'une Commission. Ce conseil comprend généralement des représentants de services officiels participant à la prise de décisions en matière d'investissement, ainsi que du secteur privé pour faire connaître le point de vue des milieux d'affaires. L'efficacité de l'agence peut être renforcée lorsque, par l'intermédiaire de son Président, elle relève directement de la Présidence de la République ou de la Primature. Pour être efficace, l'API a besoin de ressources budgétaires adéquates, et d'une flexibilité dans l'emploi d'un personnel connaissant bien les besoins et le "langage" des investisseurs privés. Les API établies de façon adéquate et dotées des pouvoirs nécessaires peuvent faire office de "guichets uniques".

Fonctions : Habituellement les fonctions d'une API couvrent les domaines suivants:

Création d'une image de marque : Il s'agit de fournir des informations générales sur le pays, son économie et les opportunités offertes aux investisseurs. Il s'agit aussi de la diffusion efficace d'une telle information pour combler le vide constaté dans les guides internationaux pour investisseurs, pour présenter le pays aux investisseurs potentiels comme une destination où l'investissement est à la fois protégé et profitable, et pour contrecarrer et corriger l'image négative du pays. Pour cela, on peut utiliser des brochures et des cassettes vidéo diffusées par les Ambassades et d'autres circuits, des annonces dans les média étrangers, des tournées promotionnelles à l'étranger pour organiser des réunions et des fora avec les firmes ciblées. Les API peuvent aussi organiser des conférences sur l'investissement au niveau national où international.

Générer l'investissement : Générer de nouveaux investissements est l'objectif principal. Il est donc important pour les API de se concentrer sur des objectifs prioritaires sur les secteurs et les projets à promouvoir, et de cibler les investisseurs potentiels intéressants qui

pourraient être convaincus d'étudier les opportunités spécifiques qui auront été identifiées. A cet égard, la disponibilité de dossiers complets comprenant des informations techniques de base portant sur les secteurs spécifiques et les projets est essentielle, tout comme l'est l'information sur l'environnement susceptible de favoriser les affaires, en particulier sur les infrastructures, la fiscalité, les marchés du travail, l'éducation et la législation contractuelle. C'est un bon début que de présenter un pays comme étant un endroit bien accueillant pour les investisseurs, mais ceux-ci veulent savoir où se trouvent les bonnes occasions.

Services et appui : Dès lors qu'un investisseur exprime son intention de prendre un engagement, il est crucial de lui faciliter le parcours à travers le processus administratif. L'API devrait fournir une aide efficace pour l'introduction et l'instruction de son dossier, tout comme pour l'acquisition de permis et de licences. C'est dans cette phase que les investisseurs sont souvent découragés du fait de retards excessifs, de contradictions bureaucratiques et d'une absence de motivation de la part de certains fonctionnaires. L'API devrait être aussi partie prenante dans le processus de triage des investissements, pour déterminer s'ils sont conformes aux objectifs et normes sociales économiques et environnementales du pays. Après approbation, l'API devrait être impliquée dans le suivi, afin de s'assurer que l'investisseur profite des avantages qui lui avaient été promis et s'il remplit les conditions qui leur sont afférentes. L'API devrait aussi veiller à évaluer les progrès réalisés pour savoir quelles nouvelles réformes ou mesures s'avèrent nécessaires pour attirer de nouveaux investisseurs. En fin de compte, un investisseur satisfait est la meilleure publicité qu'on puisse avoir pour attirer de nouveaux investisseurs.

par un sérieux travail de réformes et de changements structurels de nature à créer un environnement véritablement incitatif pour l'investisseur. **De plus, il faudra que les investisseurs puissent confirmer que l'on trouve, à tous les niveaux de responsabilité de l'action gouvernementale, ainsi que dans la fonction publique, une égale volonté d'assurer un climat accueillant pour l'investissement.**

Il convient, à cet égard, de souligner une fois de plus que l'investisseur national doit pouvoir bénéficier de toutes les mesures incitatives offertes à l'investisseur étranger et que son investissement doit recevoir un traitement égal, sinon supérieur, à celui dont fait l'objet l'IDE. **Sans vouloir sous-estimer les nombreuses retombées bénéfiques de celui-ci, notamment les avantages qu'il procure sur le plan de la technologie, de la gestion et de l'accès aux marchés d'exportation, dans la pratique c'est l'investissement du secteur privé national qui est, à long terme, le plus déterminant pour la réalisation d'une croissance soutenue.** C'est pourquoi la promotion de l'investissement devrait aussi, moyennant les modifications appropriées, s'appliquer aux investisseurs, nouveaux ou en place, du pays (y compris aux investisseurs étrangers qui y sont déjà). Elle donnerait aussi de meilleurs résultats si des organismes du secteur privé, qui pourraient être des chambres du commerce dûment rajeunies, étaient cooptés et pleinement associés à la planification et à la mise en oeuvre des activités de promotion.

Bref, la promotion de l'investissement devrait s'attacher tout d'abord à faire valoir les possibilités qu'offre le pays et le climat accueillant qu'y trouvera l'investissement, après quoi on se mettrait en quête d'investisseurs en puissance en

vue de les amener à investir. Les agences de promotion devraient se considérer davantage comme chargées d'une mission de service et jouer, à l'égard de l'investisseur en puissance, un rôle d'information, de facilitation, d'encouragement et de soutien.

B. Mesures à prendre au niveau des sous-régions

Beaucoup des mesures à prendre par chaque pays pour améliorer le climat de l'investissement gagneraient en efficacité et en force persuasive à être prises en concertation avec des pays voisins ayant les mêmes préoccupations. Il n'est pas, pour cette coordination, de meilleur cadre que celui des groupements sous-régionaux d'intégration économique.

Paix et sécurité sous-régionales

La stabilité interne d'un pays est mieux assurée si tous les pays qui sont ses voisins vivent, comme lui, dans la paix et la stabilité. S'il en est fait un objectif commun dont le respect pourra, au besoin, être imposé, alors cette stabilité de voisinage constituera un fondement solide sur lequel asseoir une stabilité plus durable. L'appartenance à une sous-région où règnent la paix et la sécurité peut puissamment contribuer à donner à l'investisseur en puissance une image favorable du pays. Si leur charte comporte une clause relative à la paix et à la sécurité, les groupements d'intégration régionale peuvent fournir le cadre d'une stabilité sous-régionale ; tel est le cas de la SADC, qui contient une telle clause, clause que les pays membres se sont montrés prêts à faire respecter quand des menaces à la stabilité interne sont apparues dans l'un ou l'autre d'entre eux. Pareille concertation pour l'instauration d'un climat de stabilité et de sécurité aura d'heureuses retombées, notamment en rendant possible la création d'un environnement favorable à l'investissement. **Il faut donc que, dépassant leurs frontières, les pays se concertent et oeuvrent ensemble, dans le cadre de groupements régionaux appropriés, à l'établissement et au maintien de zones de paix et de stabilité.**

Un marché plus large et plus intégré

Comme on l'a indiqué plus haut, les décisions d'investissement sont fortement déterminées par la taille du marché et la croissance de l'économie. La promotion de l'investissement privé a été considérablement entravée par la taille de l'économie africaine type. Ces petites économies balkanisées attireraient donc davantage l'investisseur si les pays africains élargissaient leurs marchés en s'organisant de manière à former de véritables groupements d'intégration régionale. Mais il faudrait pour cela lever les barrières qui font obstacle à la libre circulation des marchandises, des capitaux et de la main-d'oeuvre. Or, dans le cas d'un grand nombre de structures d'intégration africaines, ces barrières n'ont pas disparu avec l'adoption des accords d'habilitation.

Pour faciliter les relations entre pays membres, de gros investissements en routes, en transports et en communications seront nécessaires. De plus, les pays devront prendre des mesures parallèles en vue de réduire les droits de douane et de supprimer des réglementations qui font obstacle aux échanges et aux investissements. **Il pourra, à cet égard, être prudent et réaliste d'engager une procédure plus rapide de réduction des droits de douane entre pays membres d'un groupement d'intégration avant de s'ouvrir dans une égale mesure au reste du monde.** Les "coûts" de l'ajustement seront plus bas et plus gérables avec cette approche de la libéralisation. Il ne faut toutefois pas se cacher qu'en raison des investissements que cela demandera et de la perte de recettes fiscales qui en résultera, l'application de ces mesures ne sera pas facile. Ainsi, il est probable que cette perte de recettes suscitera au niveau national des résistances ouvertes ou secrètes. Les obstacles d'ordre réglementaire et administratif ne pourront être levés que si tous les pays membres s'engagent à entreprendre simultanément de réformer, rationaliser et simplifier ce qui doit l'être. Il faudra compter aussi avec la résistance qu'y opposeront les groupements de défense d'intérêts communs, en particulier de ceux que favorise le maintien de la protection des marchés nationaux. Mais les avantages plus larges que l'on assurerait à tous en facilitant et en encourageant la réalisation de nouveaux investissements par le secteur privé — étranger, régional ou national — devraient l'emporter sur les intérêts étroits des partisans du protectionnisme. Bref, bien organisés et bien gérés, les groupements d'intégration régionale peuvent offrir des marchés larges et intéressants aux nouveaux investisseurs.

Coordination et harmonisation des politiques économiques

Comme beaucoup de pays africains ont entrepris des programmes de réformes économiques ayant pour objectifs la stabilisation macro-économique et la libéralisation du commerce et du régime des changes, il devrait être possible à des pays qui sont voisins, et de leur intérêt, de coordonner et d'harmoniser leurs politiques économiques. La « Cross Border Initiative », dont sont membres plus d'une douzaine de pays d'Afrique orientale et australe, a pour objectif de promouvoir et d'encourager pareille coordination et harmonisation. Le nouveau départ pris par l'East African Cooperation a été favorisé en partie par cette évolution, mais il est surtout à mettre au crédit de dirigeants et l'évolution d'un mécanisme de consultation public-privé, en appui d'une intégration régionale des trois pays membres pour la ferme volonté politique dont ils ont fait preuve à cet égard. En Afrique de l'Ouest, l'UEMOA pourrait éventuellement servir de puissant mécanisme de coordination et de convergence. Ses membres ont récemment pris des mesures en vue d'harmoniser leurs législations et leurs réglementations dans le domaine économique et commercial, y compris leur code des investissements. Naturellement, l'UEMOA, tout comme son homologue centrafricain (la CEMAC), ont l'avantage de posséder d'importants instruments de convergence et d'harmonisation du fait que les pays qui en sont membres ont une monnaie commune, le franc CFA, et une autorité monétaire centrale.

Cela dit, l'harmonisation et la coordination, au sein d'une structure sous-régionale, de politiques nationales bien orientées devrait donner au groupe de bien meilleures chances d'attirer l'investissement que si chaque pays agissait seul. Par contre, si certains membres n'adoptent pas une politique saine ou s'ils continuent à pratiquer une mauvaise politique, ceci pourra rejaillir défavorablement sur les pays voisins et affaiblir l'intérêt des investisseurs pour l'ensemble du groupe. Mais, en général, les progrès de la convergence des politiques macroéconomiques et de la libéralisation des échanges et des systèmes de paiement devraient multiplier les possibilités d'investissements transfrontières. La création de bourses régionales des valeurs ou l'établissement de systèmes de cotation croisée sur les bourses nationales ainsi que la création de banques régionales d'investissement et autres institutions financières régionales aurait pour effet de promouvoir et de faciliter un investissement orienté vers des marchés sous-régionaux. D'autres mesures seront nécessaires, cependant, pour harmoniser les codes de l'investissement et les mesures d'incitation, à la fois pour réduire le plus possible, et éliminer de la course à l'investissement étranger, les comportements d'égoïsme sacré et pour faire en sorte que les règles du jeu soient les mêmes pour tous les investisseurs, nationaux ou étrangers. **L'initiative récente de l'East African Cooperation, qui a regroupé les agences des pays membres pour la promotion de l'investissement en vue de s'entendre pour présenter, dans leurs activités de promotion, l'ensemble de la sous-région comme constituant une seule et même zone d'investissement, mérite d'être encouragée et imitée dans d'autres sous-régions.** L'unité de coordination sectorielle de la SADC en matière de finance et d'investissement, a le potentiel de permettre aux pays membres de faire des avancées dans la même direction en matière de promotion de l'investissement.

Arrangements sous-régionaux pour renforcer la crédibilité des orientations

Des pays sérieusement engagés sur la voie des réformes et qui suivent de bonnes politiques sont déçus de constater que l'investissement attendu tarde à se manifester. Pour une large part, ce retard s'explique par le fait que l'investisseur attend que l'expérience vienne confirmer la fiabilité et l'irréversibilité des orientations suivies. Cela demandera du temps. En attendant, si loin et si profondément qu'il aille dans ses réformes, la cote de risque explicite ou implicite du pays demeurera élevée. On a donc, pour tourner ce dilemme, suggéré d'adopter des mécanismes d'accès plus rapide à la crédibilité en créant ou en désignant des "gardes-fous" et en leur donnant du pouvoir pour renforcer le maintien des pays sur la voie des orientations prises ou des réformes engagées.

Composante ou variante de la proposition relative à la création de « garde-fous », une structure sous-régionale serait chargée d'établir et de renforcer la réputation de cohérence et de crédibilité de la politique d'un pays. Il s'agit, en substance, d'amener les pays à adhérer à un pacte de stabilité régionale aux termes duquel ils s'entendent sur les éléments de saine politique que chacun s'engage à appliquer et sur ce qui constituerait un manquement aux engagements. Un mécanisme de contrôle serait mis en place dont les constatations éventuelles de manquement aux engagements ou de comportement inacceptable déclencherait

normalement une procédure de « coercition ». La crainte des critiques et des pressions dont elles s'accompagneraient peut être le meilleur moyen d'assurer le respect des engagements pris et de contraindre à l'autodiscipline. On examine plus loin la dimension internationale de cette formule.

Des actions et démarches concertées et coordonnées de la part de groupes de pays africains, de préférence dans le cadre de groupements d'intégration régionale, ouvriraient des perspectives considérables à la création des vastes marchés ainsi que du climat porteur qu'appelle la promotion de l'investissement dans ces pays. Il faudra, pour cela, que les pays fassent preuve d'une plus grande volonté politique d'oeuvrer au renforcement, à la rationalisation et à l'autonomisation de leurs instances d'intégration et ceux qui ont, en particulier, montré leur engagement aux réformes.

C. Une coopération internationale pour faciliter l'investissement

Les partenaires bilatéraux et multilatéraux de l'Afrique peuvent faciliter la relance et la croissance de l'investissement dans la région. Pour beaucoup des actions de portée nationale ou sous-régionale déjà recommandées, des mesures de soutien et d'accompagnement peuvent être prises au niveau international. Dans beaucoup de cas, il s'agira uniquement de renforcer et de développer des programmes et initiatives déjà engagés. Et cela serait, semble-t-il, tout à fait compatible avec les mesures bilatérales et multilatérales prises et les mécanismes institutionnels mis en place ailleurs, comme pour la remise en état et le développement des États d'Europe de l'Est et de la CEI. Ces suggestions sont également conformes, dans l'ensemble, à la nouvelle conception du partenariat pour le développement, qui devrait s'orienter progressivement vers le commerce et l'investissement, mais qui nécessitera, en attendant, une période de transition raisonnable pendant laquelle les aides concessionnelles devront être maintenues à des niveaux satisfaisants.

Dettes, aide et accès aux marchés

Le surendettement de l'Afrique a été reconnu comme étant un des obstacles majeurs à la croissance de l'investissement privé. L'initiative PPTTE est une heureuse idée qui va dans le bon sens. **Cependant, quelques doutes ont été émis quant au rythme de sa mise en oeuvre et, en particulier, quant aux dispositions de tous les créanciers à cet égard.** La question s'est également posée de savoir si, sous sa forme actuelle, la formule PPTTE suffirait à rétablir la confiance des investisseurs dans la capacité future des pays qui y seraient candidats à assurer le service de ce qu'il leur resterait de dette après application de cette initiative. La recherche d'une solution aux problèmes d'endettement des pays africains demeure donc une question qui doit continuer à faire l'objet d'une attention pressante, car de cela dépend, en partie, l'amélioration du climat de l'investissement.

Il faut de même que les pays africains puissent continuer à recevoir des volumes suffisants d'aide concessionnelle en raison du rôle capital qu'elle joue dans

le financement de l'éducation, de la santé, du développement rural, des éléments essentiels d'infrastructure et autres programmes prioritaires. **Dûment adaptée, l'aide peut aussi être un catalyseur de croissance pour les flux de capitaux privés, dont l'investissement direct étranger.**

L'accès aux marchés à des conditions préférentielles est une autre forme d'aide qu'il faut maintenir et amplifier, car les multinationales et autres investisseurs potentiels peuvent y trouver une puissante incitation à implanter leur appareil de production dans des pays d'Afrique. Si, par exemple, les textiles, les vêtements et les chaussures fabriqués en Afrique étaient assurés de pouvoir accéder librement — hors contingent et en franchise douanière — aux marchés des pays développés, des possibilités améliorées d'investissements nouveaux se présenteraient alors à l'Afrique pour la fabrication de ces produits ainsi que pour l'expansion et la modernisation de son appareil productif. A cet égard, l'assistance technique pour aider les pays africains à prendre pleinement l'avantage du SGP et d'autres mécanismes préférentiels seront aussi utiles.

Encourager les apports d'IDE à l'Afrique

Comme l'appréciation du risque entre pour beaucoup dans les décisions d'investissement, plusieurs moyens s'offrent aux partenaires du développement de l'Afrique pour aider leurs investisseurs à prendre une mesure moins dramatique du risque couru et à y faire face. Le premier d'entre eux, qui est le plus couramment utilisé, est de leur proposer une assurance et des garanties, généralement pour couvrir le risque non commercial. Les gouvernements de la plupart des pays développés, ainsi que des institutions multilatérales comme l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) du Groupe de la Banque mondiale, sont des fournisseurs bien connus de ce type de garantie. Les pays d'accueil ont, dans de nombreux cas, pris des engagements de contrepartie à l'égard de projets d'investissements étrangers en adhérant à des traités bilatéraux ou internationaux de protection des investissements. Il semble toutefois qu'il n'existe pas, pour les investissements dans des pays à faible revenu, de couverture du risque pour le crédit extérieur à long et à moyen terme dont s'accompagne l'IDE.

Ainsi se pose, plus largement, le problème de savoir comment garantir convenablement dans sa totalité le financement de l'investissement privé, tant étranger que national. Le montage financier à mettre sur pied est un important élément d'appréciation à considérer pour juger du caractère réaliste et réalisable de l'investissement envisagé. L'absence de sources de financement à long terme dans la plupart des pays africains est un problème qui a déjà été évoqué. L'investisseur-promoteur chef de file peut vouloir que d'autres s'associent à lui, en partie dans un souci de réduction et de dispersion du risque, mais surtout parce que leur apport financier peut lui être nécessaire pour boucler le montage financier. Il existe des organismes bilatéraux et multilatéraux partiellement mandatés à cet égard, comme, pour n'en citer que quelques-uns, la Société financière internationale ou SFI (Groupe de la Banque mondiale), la Commonwealth Development Corporation au Royaume-Uni, le FMO aux Pays-Bas, la DEG en Allemagne, la Caisse française de

développement en France et Swedefund en Suède. La SFI, par exemple, a fait un gros travail de promotion, de garantie et de stimulation de l'IDE et fortement contribué à la création et au renforcement de bourses des valeurs, de sociétés de crédit-bail ainsi que de diverses institutions financières en Afrique. Les institutions financières bilatérales ont joué, elles aussi, en Afrique et ailleurs, un rôle utile dans le financement de l'investissement, en tant que catalyseurs et promoteurs et en apportant directement des financements elles-mêmes. La Banque africaine de développement, de son côté, renforce ses activités de promotion et de soutien en faveur du développement du secteur privé. Il reste toutefois beaucoup à faire. Il reste, en particulier, à examiner et à rechercher plus activement et plus sérieusement la possibilité d'utiliser les prêts concessionnels des institutions financières multilatérales ainsi que les prêts et dons correspondants des sources bilatérales comme garanties pour l'obtention de crédit à moyen et long terme de sources privées et à voir par quels autres moyens encore il serait possible d'utiliser l'aide concessionnelle pour susciter, par effet multiplicateur, une augmentation des concours financiers du secteur privé à l'investissement en Afrique.

Les partenaires extérieurs de l'Afrique peuvent aussi avoir recours à divers instruments et mécanismes pour soutenir et encourager le renforcement et le bon fonctionnement des organisations africaines d'intégration régionale. Ils pourraient, par exemple, aider à financer l'établissement de relations d'infrastructure améliorées entre pays membres. Il a été suggéré aussi, comme on l'a indiqué plus haut, de faire appel à des partenaires extérieurs capables, comme l'UE, d'être les garants, à l'extérieur, du maintien des pays sur la voie des réformes et des orientations adoptées, leur donnant ainsi la possibilité d'accéder plus vite à la crédibilité recherchée. Comme autres moyens extérieurs d'y parvenir, il y aurait celui qui consisterait à soumettre à la sanction de l'OMC l'application, effective ou prochaine, de mesures de libéralisation commerciale, ou encore, l'adhésion à l'accord multilatéral sur les investissements, en cours de négociation au sein de l'OCDE (à condition qu'une analyse approfondie montre qu'elle serait avantageuse pour les pays d'Afrique subsaharienne), et peut-être aussi l'utilisation, à cette même fin, de mécanismes appropriés dans le cadre de l'accord de commerce et d'investissement États-Unis-Afrique envisagé. Alors que de telles propositions devraient faire l'objet d'études plus approfondies et être mises en oeuvre, il apparaît que les dispositions nationales et sous-régionales pour réaliser la cohérence et l'irréversibilité sont plus pratiques et plus faisables, à la fois politiquement et institutionnellement.

Aider au renforcement et au développement des appareils institutionnels

L'organisation, par des partenaires extérieurs, d'activités de formation pratique ainsi que de programmes d'assistance techniques bien ciblés serait bénéfique aux institutions du secteur public qui interviennent directement dans la promotion de l'investissement ainsi qu'à celles qui sont chargées d'instruire les demandes d'investissement, de fournir des services aux investisseurs ou qui sont amenées, d'une manière ou d'une autre, à entrer en contact avec eux. L'aide pourrait également aller à la restructuration des institutions et à la réforme des législations, réglementations et structures d'exploitation des divers services et administrations publics en vue d'assurer une application plus compétente, plus

transparente et plus impartiale des législations et réglementations (relatives à l'investissement), notamment en ce qui concerne la protection des droits de la propriété et le respect des dispositions des contrats.

Les ressources de l'aide extérieure peuvent aussi, judicieusement déployées, servir à faciliter la formation, les échanges de données d'expérience et l'acquisition de savoir-faire par le secteur privé africain. L'aide pourra ainsi contribuer à donner de l'essor au secteur privé, et notamment aux petites et moyennes entreprises. Les partenaires du développement pourront prendre d'autres initiatives visant à développer les capacités entrepreneuriales des pays et à favoriser la mise en place de structures de collaboration entre des entreprises africaines et des entreprises étrangères dans le but d'améliorer les capacités technologiques et de gestion du secteur africain des entreprises. L'existence d'un secteur privé plus solide et plus dynamique est essentielle à la réalisation d'une croissance soutenue de l'investissement. Diversifié et ouvert à la technologie, il serait également en mesure de faciliter les IDE du fait qu'il pourrait fournir à l'investisseur étranger les matériaux, composants, facteurs de production et services dont il aurait besoin. L'existence d'un secteur privé renforcé ainsi que de structures d'intermédiation financière plus solides et plus diversifiées contribuerait à accélérer l'investissement en Afrique. **À leurs modes traditionnels de collaboration, les partenaires extérieurs de l'Afrique peuvent ajouter celui de faciliter la croissance de l'investissement en réaménageant leur aide de façon à y inclure la fourniture d'un soutien pratique au développement rapide du secteur privé africain.**

Tableau 1**Investissement intérieur brut**
(en pourcentage du PIB)

	1965-73	1974-80	1981-87	1988-96
Afrique subsaharienne	20,0	23,7	19,8	17,6
Pays CFA	16,8	26,1	22,0	16,5
Pays hors-CFA	20,9	23,6	19,6	17,7
Pays de référence (Chine, Inde, Indonésie)	21,6	27,0	29,2	32,1

Source : *Coalition mondiale pour l'Afrique, Rapport annuel 1996*

Tableau 2**Épargne intérieure brute**
(en pourcentage du PIB)

	1965-73	1974-80	1981-87	1988-96
Afrique subsaharienne	19,3	23,3	18,5	16,7
Pays de référence (Chine, Inde, Indonésie)	21,4	27,4	28,0	32,1

Source : *Coalition mondiale pour l'Afrique, Rapport annuel 1996*

Tableau 3

APPORTS D'IDE À L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE (USD millions)

Pays	1985-90 (Moy. annuel.)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Afrique du Sud	-119	212	-42	-19	338	327	330
Angola	105	665	288	302	340	300	290
Bénin	...	13	1	1	1
Botswana	69	-8	-2	-287	-14	70	23
Burkina Faso	2	1	...	13	4	2	3
Burundi	1	1	1	1	1	2	...
Cameroun	39	-15	29	5	43	52	35
Cap-Vert	...	1	-1	3	2	10	8
Comores	3	3	3	2	3	3	2
Congo, Rép. dém. du	-1	12	-1	7	-2
Congo, Rép. du	16	5	4	149	3	8	9
Côte d'Ivoire	51	16	-231	88	27	19	21
Djibouti	2	1	1	3	4
Érythrée
Éthiopie	1	1	3	8	5
Gabon	65	-55	127	-114	-103	95	65
Gambie	2	10	6	11	10	8	12
Ghana	8	20	23	125	233	240	255
Guinée	11	39	20	3	...	1	1
Guinée-Bissau	1	2	6	-2
Guinée équatoriale	3	42	1	1	...	3	4
Kenya	37	19	6	2	4	33	37
Lesotho	11	8	3	15	19	23	28
Libéria	196	8	-11	30	14	21	17
Madagascar	9	14	21	15	6	10	12
Malawi	13	18	2	10	9	13	17
Mali	...	4	-8	-20	45	17	23
Maurice	22	19	15	15	20	19	21
Mauritanie	4	2	8	16	2	7	5
Mozambique	4	23	25	32	28	33	29
Namibie	9	120	104	39	52	47	52
Niger	12	15	56	-34	-11
Nigéria	690	712	897	1 345	1 959	1 830	1 720
Ouganda	-1	1	3	55	88	121	135
République centrafricaine	4	-5	-11	-10	4	4	2
Rwanda	16	5	2	6	-1
São-Tomé-et-Principe
Sénégal	12	-8	21	-1	67	57	53
Seychelles	19	20	9	19	30	40	47
Sierra Leone	-17	8	-6	8	-4	2	...
Somalie	-2	1	1
Soudan
Swaziland	42	79	81	60	81	58	67
Tanzanie	2	3	12	20	50	150	190
Tchad	21	4	2	15	27	13	18
Togo	12	7	-2	1	2	...	1
Zambie	103	34	45	52	56	67	58
Zimbabwe	-10	3	15	28	35	43	47
Total ASS	1 465	2 078	1 523	1 991	3 471	3 761	3 648

Notes

.... non connu

Source : CNUCED, World Investment Report, 1997

Tableau 4

Apports nets d'IDE aux pays en développement (en dollars de 1996)

Région/pays	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Asie de l'Est et Pacifique										
Total partiel pour la région	789	1 790	1 415	3 513	11 081	13 773	22 804	42 298	47 770	51 132
<i>dont</i>										
Chine				1 976	3 796	4 733	12 159	30 746	37 056	36 279
Indonésie	325	879	194	369	1 190	1 607	1 937	2 239	2 313	4 400
Malaisie	368	648	1 007	827	2 540	4 334	5 649	5 594	4 769	5 870
Thaïlande	169	41	205	194	2 661	2 183	2 303	2 016	1 498	2 093
Europe et Asie centrale										
Total partiel pour la région	469	285	784	709	2 288	4 759	6 760	9 385	8 852	17 422
<i>dont</i>										
Grèce	196	45	725	532	1 094	1 230	1 247	1 092	1 076	1 066
Hongrie						1 585	1 612	2 626	1 255	4 573
Pologne			11	18	97	315	739	1 916	2 056	3 703
République tchèque								83	107	82
Amérique latine										
Total partiel pour la région	4 276	6 050	6 632	5 208	8 841	13 554	13 885	15 718	26 583	23 172
<i>dont</i>										
Argentine	43		731	1 095	1 999	2 644	2 785	3 891	661	1 335
Brésil	1 650	2 406	2 061	1 606	1 077	1 196	2 246	1 444	3 369	4 917
Chili	-310	92	230	136	642	567	762	904	1 945	1 715
Mexique	1 266	1 125	2 326	585	2 775	5 140	4 788	4 904	12 034	7 047

Région/pays	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Moyen-Orient et Afrique du Nord										
Total partiel pour la région	1 152	3 152	-3 573	2 349	3 001	1 978	2 428	4 679	3 244	-351
<i>dont</i>										
Arabie saoudite	78	3 446	-3 444	298	2 029	173	-86	1 531	384	-1 900
Égypte		15	591	1 403	799	274	500	551	1 378	605
Maroc	78	0	96	24	180	344	460	549	604	293
Tunisie	63	83	253	129	83	137	573	628	474	267
Asie du Sud										
Total partiel pour la région	269	205	200	314	505	494	680	940	1 350	1 812
<i>dont</i>										
Inde	180	158	85	126	176	153	165	305	680	1 316
Afrique subsaharienne										
Total partiel pour la région	1 675	2 026	36	1 132	1 008	1 731	889	1 780	3 414	2 183
<i>dont</i>										
Afrique du Sud	1 313	341	-21	-535	-5	-233	-821	-318	-157	3
Angola				331	-365	721	314	337	384	405
Ghana	266	131	17	7	16	22	25	140	256	233
Nigéria	803	772	-798	570	640	772	978	1 503	2 149	658
Total (pays en développement)	8 631	13 509	5 493	13 225	26 725	36 290	47 446	74 799	91 214	95 370

Source : SFI, Foreign Direct Investment, 1997

Tableau 5**Produit de la privatisation en Afrique subsaharienne (USD millions)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total (1988-95)
Afrique du Sud	..	632	..	5	637
Côte d'Ivoire	10	6	5	14	120	154
Ghana	..	1	10	3	15	28	476	87	619
Mozambique	..	1	4	5	9	6	2	26	52
Nigéria	..	33	16	35	114	541	24	..	764
Ouganda	12	19	24	47	101
Zambie	69	69
Zimbabwe	232	75	307
Divers	10	16	45	2	35	49	22	121	299
Total	10	683	74	60	191	648	792	544	3002

Source : Données de la Banque mondiale

QUELQUES RÉFÉRENCES

1. Bhattacharya, Amar, Peter J. Montiel et Sunil Sharma : *Private Capital Flows to Sub-Saharan Africa: An Overview of Trends & Determinants* : Avril 1997 (polycopié), Banque mondiale/FMI, Washington.
2. CNUCED : *Companies Without Borders: Trans-National Corporations in the 1990's* : Thomsen Business Press, Londres, 1996.
3. CNUCED : *World Investment Report 1997* : New York/Genève, 1997.
4. Cockroft, Laurence et Roger C. Riddel : *Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa* : Mars 1991. Documents de travail, Politique générale, recherche et relations extérieures, Banque mondiale, Washington.
5. Collier, Paul : *Globalization: Implications for Africa* : Novembre 1997 (polycopié), Center for the Study of African Economies, Université d'Oxford, Oxford.
6. Elbadawi, Ibrahim, Benno J. Ndulu et Njunguna Ndungi : *Risks, Uncertainties & Debt Overhang as Determinants of Investments in Sub-Saharan Africa* : Avril 1997 (polycopié), Consortium pour la recherche économique en Afrique, Nairobi.
7. Olson, Mancur : *Big Bills Left On The Sidewalk: Why Some Nations are Rich and Others Poor* : Journal of Economic Perspectives, Vol. 10, n° 2, printemps 1996, pp. 3-24.
8. SFI : *Foreign Direct Investment* : Washington, 1997.
9. SFI : *Building the Private Sector in Africa*, Washington, 1996.