



Burkina Faso  
Cameroun  
Côte d'Ivoire  
Éthiopie  
Ghana  
Guinée  
Kenya  
Madagascar  
Malawi  
Mali  
Mozambique  
Nigeria  
Sénégal  
Ouganda  
République-Unie de Tanzanie

# Enquête 2005 sur l'investissement étranger en Afrique

Evaluation du rôle des différentes catégories d'investisseurs dans le processus de développement  
Incidences sur l'élaboration de stratégies

## Résumé



ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL



# Résumé

## Introduction

Les investissements internationaux, et plus particulièrement les investissements directs étrangers (IDE), jouent un rôle capital dans la croissance des pays en développement, eu égard à l'importance de leur impact. Les IDE sont censés améliorer les compétences, le savoir-faire et faciliter l'accès aux marchés, toutes choses qui sont nécessaires pour une utilisation plus efficace des ressources et une plus grande productivité. A travers le processus d'accumulation du capital, les IDE accélèrent la croissance par l'intégration de ressources et de technologies nouvelles dans les productions des pays d'accueil.

Cependant, de nombreux pays de l'Afrique au Sud du Sahara (ASS) estiment ne pas avoir assez profité de l'impact positif attendu des IDE. Certes, dans certains pays de la région, le volume des IDE représente une portion relativement élevée du PIB<sup>1</sup>. Néanmoins, ces investissements se dirigent pour une large part vers les secteurs pétrolier et minier et la part des IDE en ASS (hors Afrique du Sud) dans le stock mondial demeure très faible, 1.2% en 2004 (base de données CNUCED, 2006).

La concurrence entre pays ASS pour attirer des IDE dans les secteurs manufacturier et des services s'est transformée en une rivalité basée sur des mesures incitatives mal calibrées. Ces pays sont de plus en plus laissés en marge des réseaux de production mondiaux. L'absence d'un cadre de politique adéquat et d'un environnement favorable a conduit à l'accroissement de la prime de risque sur investissement.

L'objectif de ce rapport est d'aider les agences de promotion des investissements (API) de la région. Les informations et analyses qu'il contient devraient les conduire à mieux cibler, informer et prester les catégories d'investisseurs susceptibles de fournir l'impact attendu des IDE et à mieux relier ces IDE à l'industrie locale. Ce dernier aspect devient aujourd'hui essentiel pour les API. Attirer les investissements n'est pas suffisant pour stimuler la croissance et le développement. Certaines

études (Asiedu 2005; Devarajan et al. 2001) remettent en cause la corrélation entre investissement étranger et croissance. D'autres études concluent que l'IDE n'aurait un impact sur la croissance qu'à certaines conditions (OCDE, 2002), notamment lorsque le niveau d'éducation du pays d'accueil dépasse un seuil minimum; lorsqu'existe une complémentarité entre investissements nationaux et investissement étrangers; lorsque le pays récipiendaire a atteint un certain niveau de revenu; lorsqu'il est ouvert à la concurrence; enfin lorsqu'il abrite un système financier efficace. Cependant, Asiedu (2005) maintient qu'il y a encore place pour un certain optimisme. Par ailleurs, les politiques de promotion des investissements ont une influence directe sur la croissance économique à long terme. En conséquence, les pays de l'ASS ne sauraient se tromper dans la mise en oeuvre de telles politiques.

La présente étude fournit certains des éléments nécessaires pour placer les IDE dans un contexte de croissance industrielle et articuler les stratégies de promotion des investissements à celles destinées à renforcer des capacités nationales, à stimuler l'investissement domestique et à favoriser l'intégration des entreprises nationales dans les réseaux mondiaux de production.

## Contexte des enquêtes sur les IDE en Afrique

Une croissance économique tirée par la productivité et la technologie requiert des stratégies appropriées pour la promotion de l'IDE. A cet égard, l'analyse empirique peut jouer un rôle important pour aider les pays les moins avancés (PMA) à concevoir des stratégies efficaces de promotion des IDE et à relier ceux-ci aux objectifs de développement. Pour accroître l'efficacité des actions destinées à renforcer les capacités locales en ASS, l'ONUDI a conduit plusieurs enquêtes sur les investissements étrangers. Ces enquêtes, actualisées jusqu'à présent tous les deux ans, ont pour objectifs d'évaluer les opérations et la perception des investisseurs étrangers et de suivre les

<sup>1</sup> Par exemple, elle est de 88,8% en Angola ; 85,9% en Gambie et 55,8% en Zambie (CNUCED 2005[a])

changements qui surviennent avec le temps. Elles apportent également des informations sur l'évolution des flux d'investissements dans la région, s'efforcent d'identifier les secteurs de croissance et de repérer les changements dans les motivations et l'origine des investisseurs. Elles sont conçues pour aider les API à améliorer leur efficacité et fournir des informations qui bénéficieront à un plus large public.

En Afrique subsaharienne, l'ONUDI travaille avec un réseau d'API situées dans 15 pays<sup>2</sup> où l'Organisation exécute des programmes d'assistance technique. Le Réseau Afrique des API, en abrégé AfrIPANet, sert de plateforme où les résultats des enquêtes sont discutés et utilisés lors de l'élaboration de stratégies et de recommandations pour la coopération technique<sup>3</sup>.

Une première enquête fut conduite en 2001 (ONUDI, 2001) à titre expérimental. La deuxième fut réalisée en 2003 et présentée à la Conférence générale de l'ONUDI du 1<sup>er</sup> au 5 décembre 2003 (ONUDI, 2003). Cette deuxième enquête, qui a interrogé plus de 800 entreprises étrangères dans 10 pays, s'est attachée à étudier les IDE dans les pays ASS sur plusieurs plans : motivations, caractéristiques opérationnelles, perceptions et perspectives d'avenir. Les résultats ont également mis en évidence les secteurs vers lesquels se dirigeaient les investisseurs étrangers, le montant des nouveaux investissements qu'ils prévoyaient, les pays et API les plus performants. Sur la base de ces résultats, qui ont fait l'objet de discussions avec un panel de conseillers, des conclusions furent tirées et des recommandations faites : la nécessité de développer des capacités de suivi au sein des API et une approche coordonnée en vue d'une promotion régionale des investissements en sont deux exemples. Le présent rapport présente les résultats préliminaires de la troisième enquête.

## Objectifs de l'enquête 2005

Cette troisième enquête sur les IDE en Afrique, a été conduite entre mai et novembre 2005, cette fois-ci dans 15 pays ASS. 3 484 investisseurs étrangers furent contactés et 1216 réponses ont pu être exploitées. L'édition 2005 traite de façon plus approfondie certaines questions soulevées à l'examen des résultats 2003. Par exemple, l'enquête présente en détail le profil des différents groupes d'investisseurs étrangers et étudie leurs spécificités. Elle examine également l'impact des divers types d'IDE sur l'économie locale, en particulier leurs effets

respectifs sur la diffusion de la technologie et du savoir-faire, le développement des compétences, les liens au niveau local, les exportations, les achats d'intrants locaux, et sur l'amélioration de la situation de l'emploi. Enfin, l'enquête étudie les performances respectives des investisseurs dans le but d'identifier les sous-groupes qui connaissent les taux de croissance les plus élevés en termes de ventes, d'investissements et d'emplois.

Cette enquête est un appui empirique aux API africaines pour leur permettre d'affiner leurs stratégies et renforcer leur rôle de conseil aux autorités politiques nationales. Elle est destinée à compléter et enrichir les données sur les stocks et les flux d'IDE compilées selon les directives du FMI (FMI, 2001 ; FMI, 1993) et présentées par la CNUCED (CNUCED, 2005[a]) à partir des statistiques des banques centrales sur les balances des paiements (BdP). Les informations tirées des BdP résument le volume des flux de capitaux entre pays. Malheureusement, les incohérences et les imprécisions inhérentes au processus de collecte de données et d'élaboration des rapports, ainsi que certains problèmes de définition rendent leur utilisation plutôt difficile pour un certain type d'analyse (CNUCED, 2005[b]) ; Patterson et al., 2004). Ceci est particulièrement vrai pour les PMA où les flux d'IDE sont peu importants et où des erreurs peuvent ôter toute signification aux statistiques. Il est généralement reconnu aujourd'hui que, pour des besoins d'analyse, il est essentiel d'utiliser les statistiques tirées des BdP en même temps que des données sur les entreprises, afin de s'assurer que les questions sous-jacentes sont bien définies et que la « texture » qui sous-tend les chiffres de la BdP au niveau macro est bien évaluée. Par ce qu'elles sont conduites au niveau de l'entreprise, ces enquêtes fournissent donc une série d'informations supplémentaires dans la mesure où il est possible d'étudier sur une base individuelle les motivations des investisseurs, leurs comportements, leurs performances, la croissance de leurs entreprises, d'observer les investissements réels (et non pas les seuls flux transfrontaliers), d'examiner avec précision les questions relatives aux liens entre hausse de la productivité et flux d'IDE. Il s'agit là d'un important facteur de différenciation, ainsi que d'un point de départ pour d'autres études.

Un des thèmes particuliers traités dans la présente enquête est l'importance grandissante des IDE Sud/Sud, en particulier ceux provenant de l'Afrique du Sud, d'autres pays ASS et de pays asiatiques (Aykut et Ratha, 2003). On trouvera dans le corps du rapport une comparaison entre IDE du Sud et du Nord sur plusieurs plans : impact sur l'économie locale et interaction avec des structures locales, secteurs de choix, taux de croissance, stratégies, performances, déterminants, localisations, etc. L'enquête vise à susciter un débat autour des stratégies des API à l'endroit des IDE Sud/Sud.

<sup>2</sup> Les 15 pays membres du réseau sont : le Burkina Faso, le Cameroun, la Côte-d'Ivoire, l'Éthiopie, le Ghana, la Guinée, le Kenya, Madagascar, le Malawi, le Mali, le Nigeria, le Sénégal, la Tanzanie, l'Ouganda et le Mozambique.

<sup>3</sup> D'amples informations sur le réseau AfrIPANet de l'ONUDI sont disponibles sur le site [www.unido.org/afripanet](http://www.unido.org/afripanet)

Elle éclaire la nature des IDE dans la région en analysant et en comparant les comportements, les modes opératoires et l'impact des différents types d'investissements. A cet effet, six catégories ont été créées, chacune comprenant plusieurs groupes, afin de caractériser un investisseur :

- La *structure organisationnelle* de l'entreprise, catégorie constituée de trois groupes d'investisseurs ; les filiales de grandes multinationales (L-TNC) réalisant des ventes groupées au niveau mondial de plus de 200 millions de dollars ; les filiales de petites multinationales avec des ventes groupées à l'échelle mondiale en deçà de 200 millions de dollars (S-TNC) ; les entreprises non filiales (FE) qui ne sont pas des filiales de sociétés étrangères, mais qui sont la propriété d'un entrepreneur étranger et sont gérées par lui.
- L'*origine de l'investisseur* avec deux groupes selon que le pays d'origine de l'investisseur est classé parmi les pays industrialisés (Nord) ou parmi les pays en développement (Sud).
- L'*orientation du marché* avec trois groupes : les entreprises tournées vers le marché local (celles qui exportent moins de 10 % de toutes leurs ventes) ; les entreprises tournées vers le marché régional (exportations supérieures à plus de 10 % dont la moitié est destinée à d'autres pays ASS) ; et les entreprises tournées vers les marchés mondiaux (qui exportent plus de 10 % dont la moitié va hors de la région).
- Les *secteurs d'activité* qui sont répartis entre l'agro-industrie (primaire), le secteur manufacturier (secondaire) et le secteur des services (tertiaire). Dans le secteur primaire, les entreprises spécialisées dans l'extraction pétrolière et minière ont été exclues au profit des IDE qui ne sont pas fondés sur la seule exploitation des ressources.
- La *structure de l'actionnariat* où deux groupes sont définis : « entreprises totalement étrangères » (WOE) (plus de 90 % des capitaux propres sont détenus par des investisseurs étrangers) et « joint-ventures » (JV) (10 à 90 % des capitaux propres sont détenus par des étrangers) ; les entreprises ayant moins de 10 % de parts étrangères ont d'emblée été exclues de l'échantillon.
- La *date de démarrage* des activités dans le pays d'accueil regroupe les entreprises selon qu'elles ont lancé leurs activités en 1980 ou avant ; entre 1981 et 1990 ; entre 1991 et 2000 ou bien après l'an 2000.

Les différences entre les groupes qui forment chaque catégorie sont étudiées pour identifier ceux ayant les taux de croissance les plus élevés, les nouveaux investissements les plus porteurs, les niveaux les plus élevés en contenu local et le plus grand nombre d'effets « multiplificateurs » ou « d'entraînement » (diffusion des technologies et du savoir-faire). L'analyse en donne les caractéristiques.

## Résultats de l'enquête

### Structure de l'échantillon

L'échantillon des 1216 réponses exploitables est presque équitablement réparti entre les secteurs manufacturiers et des services ; seuls 4,2 % des répondants appartiennent au secteur primaire ou agro-industriel. Il convient de rappeler ici que, dans une grande mesure, le secteur primaire, et plus particulièrement les secteurs minier, pétrolier et gazier, a été exclu à dessein de l'enquête afin de concentrer l'analyse sur les secteurs manufacturiers et des services.

Les secteurs d'activités ont été scindés en 18 sous-secteurs sur la base de la norme internationale de classification industrielle (ISIC-Révision 3) (voir tableau 2.1 en annexe). En nombre d'entreprises, le sous-secteur « Marketing, ventes et distribution » est le plus représenté, suivi des sous-secteurs « Industrie chimique, ouvrages en matière plastique et en caoutchouc » et « Fabrication de produits alimentaires, boissons et produits à base de tabac ».

La proportion des investisseurs originaires du Nord et du Sud est presque égale, avec 54 % pour le Nord et 46 % pour le Sud.

Le chiffre d'affaires total de l'ensemble des entreprises figurant dans l'échantillon était de 15,7 milliards de dollars ; le nombre d'employés de 379 000 et la valeur totale des actifs de 19,6 milliards de dollars. Les exportations réalisées par toutes les entreprises se chiffraient à 2,8 milliards de dollars et la valeur totale prévisionnelle des nouveaux projets d'investissements étrangers au cours des trois prochaines années s'élevait à 4,1 milliards de dollars.

Sans doute, la caractéristique la plus marquante de l'échantillon est sa distorsion sur le plan de la répartition des entreprises selon la taille. On y trouve un nombre réduit de très grandes entreprises et la distribution, les actions et les domaines d'intervention de ces dernières ont dominé l'analyse. Il serait intéressant de savoir dans quelle mesure cet aspect de l'échantillon correspond à la réalité des IDE en ASS. Les 25 plus grandes entreprises en termes de CA représentaient 42 % de l'ensemble des ventes, 39 % du total des actifs nets, et seulement 15 % des emplois.

En nombre d'entreprises, l'échantillon est constitué pour 50 % d'entreprises non filiales (FE), 25 % de filiales de grandes multinationales (L-TNC) et 25 % de petites multinationales (S-TNC). Le groupe des grandes multinationales (L-TNC) compte 310 entreprises : 81 (26 %) sont d'origine française, 39 (13 %) sud-africaine et 35 (11 %) britannique. La moitié est donc originaire de trois pays ayant des liens historiques ou géographiques directs avec l'Afrique sub-saharienne. En outre, un tiers des 295

petites multinationales (S-TNC) est issu des trois mêmes pays. Dans le groupe des 563 entreprises non filiales (FE), à l'exception de la France qui en compte 108, l'influence du Royaume-Uni et de l'Afrique du Sud est moindre. Deux pays émergents, à savoir le Liban et l'Inde, sont respectivement aux 2<sup>ième</sup> et 3<sup>ième</sup> rangs parmi les pays d'origine des entreprises non filiales.

Si le groupe des filiales de grandes multinationales est en tête en termes de ventes et d'actifs, les trois groupes sont d'égale importance pour ce qui est des emplois.

Très schématiquement, les plus anciennes entreprises de l'échantillon sont pour la plupart des filiales de grandes multinationales européennes et agissent dans les domaines de l'alimentaire, de la finance et du marketing, (les grandes multinationales sud-africaines, d'implantation plus récente, comptent, en plus des sous-secteurs cités plus haut, celui des communications). Les investisseurs originaires du Sud sont surtout présents dans l'habillement, les produits chimiques et le secteur des machines; récemment implantées, une plus grande proportion de leurs entreprises appartiennent à la catégorie des « entreprises non filiales »; ce groupe affiche un chiffre d'affaires et une valeur d'actifs plus faibles mais un niveau d'emploi similaire à celui des autres sous-groupes.

La structure des échantillons de chaque pays d'accueil varie en fonction de la taille du pays et de ses liens historiques. Certains pays, comme le Cameroun et la Côte-d'Ivoire, ont des échantillons où dominent les filiales de grandes multinationales, implantées généralement avant 1980, d'origine européenne pour la plupart, qui ont un niveau relativement élevé d'exportations au niveau régional et qui travaillent souvent à la valorisation des matières agricoles. Dans d'autres pays, comme le Kenya, s'il existe aussi une proportion non négligeable d'investisseurs ayant des liens historiques avec la Grande-Bretagne et qui exportent vers le marché régional, les tailles des entreprises, leurs origines, leurs secteurs d'activités sont beaucoup plus hétérogènes. Au Ghana, au Burkina Faso, en Ouganda et en Guinée, ce sont les entreprises non filiales, de petite taille, d'implantation récente qui sont majoritaires. L'échantillon de Madagascar est très particulier, formé essentiellement d'entreprises originaires du Sud, spécialisées dans l'exportation et dont l'implantation a eu lieu au cours de la dernière décennie. Le fait le plus remarquable dans l'échantillon de Madagascar est que c'est l'un des plus petits en termes de ventes et d'actifs, (un total des ventes de moins de 400 millions de dollars et un montant d'actifs de 300 millions de dollars). Mais en termes d'emplois, c'est le deuxième échantillon le plus important avec presque 50 000 employés. En Tanzanie, l'échantillon est composé, pour l'essentiel, d'entreprises ayant démarré leurs activités après 1990 et les plus récentes présentent les caractéristiques d'une nouvelle catégorie de petites entreprises tournées vers les marchés régionaux. L'échantillon du Nigeria est très diversifié,

constitué de grandes et de petites entreprises, de vieilles et de jeunes ; mais la caractéristique dominante des entreprises est de travailler dans le secteur manufacturier et de viser le marché local.

Parmi les entreprises les plus récemment implantées, on note clairement une proportion plus élevée des trois groupes d'entreprises suivants : non filiales, originaires du Sud, tournées vers l'exportation. Dans le groupe dont le début des opérations remonte à 1991-2000, si la répartition entre le nombre de firmes originaires du Nord et du Sud est à peu près égale, le groupe du Sud affiche un volume total d'emplois nettement supérieur (60 %). Dans le groupe des entreprises implantées très récemment, après 2000, l'écart est encore plus prononcé : 80% des investisseurs proviennent du Sud et emploient plus du double de salariés que les entreprises du Nord.

On constate une corrélation entre l'âge et la taille des entreprises. Les entreprises les plus anciennes, toutes choses égales, sont en effet relativement plus grandes. Celles qui se sont implantées avant 1980 apparaissent comme de solides gagnantes avec de grandes parts de marché. Dans les secteurs de l'agriculture et de l'industrie, en particulier, les entreprises les plus anciennes sont en moyenne trois à quatre fois plus grandes que les plus récentes quand on compare les montants de leurs ventes et montants de leurs actifs. Cependant, sur le plan de l'emploi, les nouvelles entreprises font presque jeu égal, reflétant ainsi la plus grande proportion d'entreprises originaires du Sud, tournées vers l'export et à forte intensité de main d'oeuvre. Dans le secteur des services, le lien entre l'âge et la taille est moins apparent du fait de l'arrivée récente de gros investisseurs dans le secteur de la communication, comme MTN.

Autre caractéristique intéressante de l'échantillon : généralement, les joint-ventures (JV) y sont plus grandes que les entreprises totalement étrangères (WOE). En fait, cette différence est liée à l'âge des entreprises, les plus anciennes, aujourd'hui les plus grandes, ayant eu tendance à s'implanter en joint-ventures. On aurait pu s'attendre à ce que les plus vieilles entreprises, celles qui connaissent le plus de réussite, rachètent les parts de leurs partenaires dans ces joint-ventures pour prendre le contrôle total des opérations (Kogut, 1991). Trois hypothèses peuvent être invoquées pour expliquer pourquoi ce ne fut pas le cas. La première, hypothèse pessimiste, est que les grandes multinationales, généralement européennes, ont préféré se désengager de leurs investissements en cédant leurs parts à des partenaires locaux : à titre d'exemple, citons le cas de Firestone (devenu Bridgestone) qui dans les années 1980 a cédé la majorité de ses actions au Kenya à des opérateurs locaux tout en conservant un contrat de gestion à long terme et une minorité de parts dans le capital de l'entreprise. On pourrait citer d'autres exemples, tels que Ralston Purina (Ever Ready Battery). Grâce à cette stratégie, les investisseurs étrangers ont pu réduire

les risques en capital tout en s'assurant des flux financiers substantiels (royalties, droits d'importations exclusifs des produits portant leur label, honoraires de consultants) et le contrôle des opérations.

La deuxième, qui découle de la première, est liée aux origines historiques des investissements des grandes multinationales européennes. A titre d'exemple, en 1953 au Kenya Unilever a accepté d'acquérir deux tiers du capital de East African Industries Ltd, alors entièrement détenu par le gouvernement kenyan, qui devait en garder le tiers restant. Cette joint-venture, où le gouvernement kenyan est minoritaire, existe toujours. Il est clair que ce type d'alliance arrange les deux partenaires. Unilever peut ainsi se présenter comme un partenaire du développement du Kenya tout en restant moins exposé aux critiques qui lui auraient été adressées en raison de sa situation de monopole si elle avait acquis 100% des parts de l'entreprise kenyane. De son côté, le gouvernement kenyan continue de recevoir un revenu substantiel d'un investissement vieux de 53 ans. Si le marché kenyan des produits de consommation courante devait connaître une expansion fulgurante, nul doute que d'autres grandes multinationales s'attaqueraient à cette joint-venture si bien établie. Des exemples similaires de grandes joint-ventures datant d'avant 1970 sont légion en Afrique de l'Ouest.

Une troisième hypothèse est que les investisseurs étrangers ont pris des participations dans d'autres entreprises locales au fur et à mesure qu'ils croissaient et faisaient confiance au pays d'accueil.

Pour une raison ou pour une autre, la plupart des grandes opérations réussies prirent à l'origine la forme de joint-ventures. Mais un autre facteur contribue à ce que les joint-ventures soient en majorité de création ancienne: les nouveaux investisseurs originaires du Sud travaillant dans les secteurs d'exportation à croissance rapide semblent réticents à s'engager dans des partenariats. Les investisseurs prêts à entrer en joint-ventures sont plutôt soit européens ou sud-africains, soit ceux qui investissent le secteur des services, notamment les vastes domaines de la finance et des communications, qui ont également une influence sur la taille des joint-ventures.

Le lien entre l'âge et la taille des entreprises figurant dans l'échantillon explique en grande partie ces observations. Les vieilles et grandes multinationales européennes sont celles qui réalisent les plus grandes ventes et ont les actifs les plus conséquents, mais elles emploient beaucoup moins de salariés par dollar de vente ou d'actif. Ainsi, les pays et les sous-secteurs dont elles dominent les échantillons présentent-ils des chiffres d'affaires et montants d'actifs qui sont, en moyenne, de loin supérieurs aux autres. Mais leur nombre moyen d'employés n'est pas très différent de celui du reste de l'échantillon. Ces pays sont le Cameroun, la Côte-d'Ivoire et le Nigeria. Pour les sous-secteurs, il s'agit des transports et commu-

nications ; l'électricité, l'eau et le gaz ; les produits non métallurgiques ; l'alimentaire, les boissons et le tabac. A l'opposé, il y a les nouveaux et plus petits investisseurs originaires du Sud dont les activités sont plus intensives en main d'oeuvre. Les pays et les sous-secteurs dans lesquels ils sont prédominants présentent des volumes moyens de CA et d'actifs plus faibles, mais avec un nombre d'employés supérieur. Les secteurs concernés sont le textile, l'habillement, l'agriculture, la pêche et les ressources naturelles. Les pays les plus concernés sont l'Ethiopie et Madagascar. Le Kenya et le Sénégal connaissent les deux situations.

En tant que groupe, les exportateurs qui visent le marché mondial affichent, pour ce qui est du chiffre d'affaires en 2004 (dernière année disponible à la date de l'enquête), le taux de croissance le plus élevé : 32 % alors que la moyenne générale de l'échantillon est de 17 %. Par conséquent, les groupes qui comprennent un grand nombre d'exportateurs mondiaux (investisseurs des années 2000, petites multinationales, investisseurs du Sud), ont connu également une croissance rapide de leur CA dépassant les 20 % en 2004. Pour les investisseurs dans les sous-secteurs les plus axés sur l'exportation que sont le textile et l'habillement, ces taux atteignent 50 et 42 % respectivement. Quant au pays le plus tourné vers l'exportation, à savoir Madagascar, son échantillon a connu la croissance la plus rapide avec un taux annuel moyen de 5 %. Les échantillons du Ghana, de la Tanzanie, du Malawi et d'Ouganda ont aussi enregistré des moyennes élevées de taux de croissance du CA. On retrouve les mêmes groupes si on se tourne vers les prévisions de croissance du CA pour les trois années à venir.

## **Croissance des ventes et évaluation par les investisseurs de leurs propres performances**

Chacune des trois enquêtes s'est attachée à savoir comment les investisseurs évaluent, par rapport à leurs prévisions, les performances de leurs investissements pour les trois dernières années. En 2005, plus de 60 % des investisseurs ont déclaré que leurs performances étaient à la mesure ou au-delà de leurs attentes (11 % ont estimé que leurs performances étaient supérieures à leurs attentes et 5,6 % qu'elles étaient bien au-delà), 31 % qu'elles étaient en deçà de leurs attentes et 7,1 % seulement qu'elles étaient très en deçà. Du point de vue des pays, les investisseurs qui ont choisi l'Ouganda, le Ghana et la Tanzanie semblaient être les plus satisfaits, ceux en Guinée et en Côte-d'Ivoire les moins satisfaits.

Une hypothèse raisonnable voudrait que l'évaluation des performances soit fonction de la croissance des ventes. On observe, cependant, que ceux qui ont investi dans les secteurs à croissance rapide sont les plus négatifs.

L'enquête 2003 avait déjà révélé ce phénomène (ONUDI, 2003). La question est de savoir si cette insatisfaction provient de ce que la plupart des entreprises de ces secteurs, très récentes, espéraient une plus forte croissance de leurs ventes en cette période de démarrage ou bien si les marges bénéficiaires demeurent désespérément faibles malgré la rapidité avec laquelle la courbe évolue.

Une analyse excluant les entreprises ayant démarré après l'an 2000 et comparant le Nord et le Sud au sein des mêmes groupes a révélé que l'hyper-croissance n'est pas un problème concernant les seules *start up*.

Un groupe d'investisseurs de la nouvelle génération en Afrique sub-saharienne est le groupe asiatique. Sur les 170 investisseurs asiatiques qui constituent l'échantillon, 140 opèrent depuis 1990, dont la moitié est arrivée après 2000. Ce groupe se classe au premier rang pour ce qui est de la croissance des ventes passées (+ 23% pour l'année écoulée) et futures (+32% pour les trois prochaines années). Il a contribué de façon substantielle à la croissance et à la création d'emplois dans les pays où il représente une partie assez importante de la population de l'enquête. Le nombre moyen d'employés par investisseur (427) est supérieur de 34% à la moyenne de l'échantillon. Ce groupe employait plus de 72 000 salariés, soit 20 % du nombre total des effectifs de l'échantillon. Plus important encore, les croissances des effectifs au cours des années passées et à venir sont également les plus élevées, tous groupes confondus : selon les prévisions, ce sont 10 000 emplois supplémentaires par an que ce groupe devrait créer au cours des trois prochaines années.

Il est intéressant de noter que le groupe qui se place en deuxième position en termes de croissance des ventes pour l'année écoulée, est constitué des 151 entreprises de pays ASS (non compris les 84 investisseurs de l'Afrique du Sud). Cependant, ces investisseurs ASS, en dépit de cette croissance rapide de leurs activités, faisaient également partie du groupe des insatisfaits : 42 % estimaient que leurs performances étaient inférieures ou très en deça de leurs attentes. Ils sont originaires du Kenya (38), de Maurice (24), de la Côte-d'Ivoire (18), du Zimbabwe (17), du Sénégal (11) et de la Tanzanie (9). Pratiquement tous se sont implantés après 1990 et environ 40 % après 2000. On les retrouve pour la plupart dans le secteur des services et en Ouganda, au Malawi, au Burkina Faso et au Mali. En majorité, ce sont de petites entreprises.

Les investisseurs sud-africains étaient les plus satisfaits: 75 % déclarent avoir atteint ou dépassé leurs objectifs. Ce niveau de satisfaction se traduit par des perspectives de croissance pour les trois prochaines années supérieures à celles de tous les autres groupes. : + 44 % par an. Une forte majorité des investisseurs sud-africains (51 sur 84) opèrent dans le secteur des services, et 10 dans l'alimentaire et les boissons. Ils ne présentent pas des taux de

croissance particulièrement élevés ni un grand nombre d'employés. Cependant, ils sont l'un des groupes dont les activités sont les plus intensives en capital et en compétences et dont les dépenses en formation par employé sont élevées.

## Évaluation de l'impact sur l'économie du pays d'accueil

### Salaires et emplois

Les niveaux des salaires payés par les firmes étrangères sont conformes à ce à quoi on pouvait s'attendre. Ils sont fortement corrélés avec le niveau de productivité par salarié. Ainsi, les groupes d'entreprises où la productivité du travail est la plus forte (grandes entreprises, entreprises d'implantation ancienne, entreprises du secteur des services) sont-ils ceux où les salaires moyens sont les plus élevés. La Côte-d'Ivoire, le Cameroun, le Sénégal et, dans une moindre mesure le Kenya, sont les pays qui comptent le plus grand nombre de ces groupes. Les investisseurs sud-africains sont ceux qui, en moyenne, accordent les salaires les plus élevés conformément au haut niveau des qualifications requises et à la forte intensité capitalistique de leurs firmes. Inversement, les investisseurs des secteurs à forte intensité de main d'oeuvre, mais à faible niveau de productivité (secteurs du textile, de l'habillement, du bois), offrent les salaires les plus bas. Il y a là évidemment un dilemme pour les pays ASS. Si les entreprises de grandes tailles, bien établies dans les secteurs à forte intensité capitalistique paient des salaires très élevés, elles emploient le moins de travailleurs par dollar investi et affichent les taux de croissance de l'emploi les plus bas (parfois négatifs). De leur côté, les investisseurs asiatiques, nouvellement arrivés dans les secteurs à forte intensité de main d'oeuvre (tournés pour la plupart vers l'export) paient des salaires dérisoires, mais emploient un plus grand nombre de personnes par dollar investi et les taux de croissance de leurs effectifs sont de loin supérieurs à ceux de l'ensemble de l'échantillon. On retrouve ces différences au niveau des échantillons par pays. Ainsi, dans celui de la Côte-d'Ivoire, les salariés sont, en moyenne, les mieux payés mais la croissance des effectifs y est négative, tandis que celui de Madagascar a les travailleurs les moins payés mais le taux de croissance de l'emploi y est le plus élevé.

L'Afrique du Sud constitue une exception : ses investisseurs accordent des salaires attrayants sans pour autant afficher les taux de croissance d'emploi les plus bas. Les investisseurs ayant par le passé connu les taux de croissance de l'emploi les plus élevés avaient pour origine les pays suivants : Île Maurice, Inde, Liban et Chine/Hong Kong.

Tous les groupes prévoient des croissances de leurs effectifs inférieures à celles de l'année écoulée. Tous, excepté celui des investisseurs asiatiques, situent cette croissance autour de 8 % par an pour les années à venir. Le groupe asiatique, quant à lui, anticipe pour les trois prochaines années une croissance de l'emploi élevée, autour de 18% par an, quoiqu'en régression par rapport aux 23% de l'année écoulée. Cette supériorité du groupe asiatique se traduit par des taux prévus de croissance de l'emploi plus élevés dans les secteurs et pays où les investisseurs asiatiques représentent un pourcentage important d'IDE.

## Réinvestissements

L'une des informations les plus importantes et du plus grand intérêt pour les API porte sur les nouveaux investissements réalisés au cours des trois dernières années par les investisseurs existants, ainsi que ceux qu'ils envisagent pour les trois années à venir. De telles informations sont des signaux pour les API qui doivent identifier les secteurs qui offrent de nouvelles opportunités aux investisseurs, savoir comment vont se développer les flux d'IDE, déterminer quels investisseurs suivre particulièrement et repérer les principaux obstacles auxquels les autorités nationales devraient s'attaquer en priorité.

Dans ce qui suit, les chiffres relatifs au plus gros investissement de l'échantillon, MTN-Nigeria en l'occurrence, ont été exclus ; les montants sont tellement disproportionnés qu'ils rendent toute analyse sérieuse difficile, même en utilisant des échelles logarithmiques. Une fois celui-ci défalqué, les investissements effectués au cours des trois dernières années s'élevaient à 2,8 milliards de dollars et ceux prévus pour les trois prochaines années dépassaient quelque peu les 3 milliards de dollars. Les secteurs qui attirent et continueront d'attirer les plus gros investissements en valeur absolue sont les transports et communications (même sans MTN-Nigeria), l'intermédiation financière, l'industrie chimique, l'agroalimentaire et le marketing.

Quand on examine non plus les volumes mais les taux de croissance de leurs investissements, ce sont les investisseurs du secteur de l'habillement qui prévoient les taux les plus élevés. Dans ce secteur, les investissements progresseraient de 2,3 millions de dollars en 2004 à 6 millions de dollars par an. Ceci représente une croissance de l'ordre de 157 % par rapport au montant investi par ces entreprises au cours des trois dernières années.

Pour résumer les perspectives de croissance des investisseurs de l'échantillon : les investisseurs du Sud prévoient une croissance de leurs investissements et de l'emploi de loin supérieure à celle des investisseurs du Nord ; de même, les investisseurs du secteur des services affichent des prévisions supérieures à celles de ceux du

secteur manufacturier ; celles des filiales des petites multinationales sont supérieures à celles des filiales des grandes multinationales. Du point de vue des pays, les investisseurs étrangers localisés en Tanzanie, au Mozambique et à Madagascar pensent que leurs taux de croissance - aussi bien de l'investissement que de l'emploi - seront élevés.

## Utilisation des ressources locales

Si, pour l'évaluer l'impact des IDE sur l'économie locale, les premiers éléments à considérer sont l'investissement nouveau et ses effets sur l'emploi et la croissance, il en est un autre qui concerne, lui, les relations qu'établissent les investisseurs étrangers avec les fournisseurs locaux d'intrants. Il s'agit là d'une bonne méthode d'évaluation, puisque la valeur et la proportion des ressources locales utilisées comme intrants ont une influence directe sur la valeur ajoutée nationale et que ces achats locaux conduisent les producteurs nationaux à entrer en contact direct avec des clients de stature et d'exigence internationales. Pour l'ensemble des 435 entreprises manufacturières qui ont fourni leurs données, la valeur totale des achats locaux s'élevait à 900 millions de dollars, dont 690 millions par des investisseurs du Nord et 200 millions de dollars par ceux du Sud. Les ressources locales représentent en moyenne 38 % de la valeur de toutes les ressources matérielles acquises.

Une des hypothèses était que les investisseurs du Sud seraient plus enclins à s'approvisionner sur le marché local, compte tenu du fait qu'ils utilisent des technologies plus « adaptées », et seraient mieux disposés, parce venant eux-mêmes du Sud, à l'intégration de ressources locales.

A cet égard, on a enregistré une surprise : en général, les investisseurs occidentaux surpassent leurs homologues du Sud quand il s'agit d'acheter des ressources locales. Au moment de l'enquête, la firme occidentale dépensait en moyenne 3,4 millions de dollars en achats locaux, celle du Sud 900 000 dollars. Rapportés aux montants totaux des achats, les achats locaux des firmes occidentales représentaient 43 %, contre 34 % pour celles du Sud. Et même quand on distingue les filiales des multinationales des entreprises non filiales, le Nord l'emporte sur le Sud par 47 % à 37% pour ce qui est des entreprises non filiales et par 38% à 26 % pour ce qui est des multinationales. En poursuivant l'analyse au niveau des sous-secteurs, l'agro-alimentaire et le bois sont bien entendu des les sous-secteurs à forts contenus locaux. A l'intérieur de chaque sous-secteur, les valeurs moyennes des achats d'intrants locaux par les investisseurs occidentaux étaient supérieures à celles des investisseurs du Sud. Il n'y a que dans le secteur de la construction et des

métaux bruts que les investisseurs du Sud semblaient avoir une plus grande propension à l'intégration locale.

Parmi les investisseurs du Sud, les 39 entreprises libanaises et les 10 saoudiennes présentaient un niveau d'utilisation très élevé des ressources locales en terme de pourcentage de ressources achetées.

Autre observation : le groupe des entreprises non filiales fait montre d'une propension à l'intégration locale plus forte que le groupe des multinationales ; ce constat est valide que l'on se situe au sein d'un même pays, un même sous-secteur ou par rapport à une même origine. En moyenne, les dépenses des exportateurs (régionaux ou mondiaux) en achats de produits ou services locaux étaient également supérieures à celles des opérateurs se limitant aux marchés locaux. Les 38 grandes entreprises occidentales d'envergure mondiale avaient le taux d'utilisation le plus élevé des produits locaux : 54 %. Parmi ces entreprises, et ceci est intéressant, ce sont les plus jeunes, celles ayant été lancées après 1990, qui utilisaient le plus les produits locaux, avec plus de 60 % de leurs ressources. On aurait pu s'attendre à ce que soient les plus anciennes, c'est-à-dire les IDE dans les unités agricoles, qui utilisent le plus les ressources locales.

Une autre manière d'évaluer cette intégration locale est de rapporter l'ensemble des dépenses locales hors salaires (y compris l'exploitation des ressources locales et la sous-traitance des services) aux volumes des ventes. Pour le groupe des industries manufacturières, la moyenne était de 22 %. Les groupes pour lesquels ce rapport est élevé sont les entreprises implantées avant 1980, les secteurs à forte densité de ressources naturelles (agro-alimentaire et bois), les métaux bruts et la construction. Curieusement, les exportateurs de vêtements font état de taux relativement élevés d'utilisation de ressources locales. Le Cameroun, qui abrite de nombreuses filiales de grandes multinationales françaises, implantées de longue date, utilisant abondamment les ressources naturelles et qui dominent l'échantillon de ce pays, est le pays où le rapport "dépenses locales / ventes" était plus élevé. La Tanzanie, le Nigeria et le Kenya étaient également dans le peloton de tête des pays. La région qui affichait de façon récurrente le taux d'utilisation le plus élevé de ressources locales était l'Amérique.

## Formation et R&D

Jusqu'ici, l'impact des IDE a été évalué en termes de croissance, de salaires payés, d'emplois créés, d'achats et de dépenses effectuées, c'est-à-dire en termes d'effets directs sur l'économie du pays hôte. Les effets des IDE sur le plan du développement de la base technologique et des compétences locales méritent aussi d'être étudiés. Pour cela, les indicateurs suivants ont été retenus : dépenses en formation et en recherche et développement

(R&D), transferts formels et informels de technologies et de savoir-faire dans le cadre des activités en cours d'exécution, niveaux de compétences de la main d'oeuvre.

Sur les 794 entreprises (65 % de l'échantillon) qui ont répondu à la question relative aux dépenses de formation, 41 % ont déclaré n'avoir rien dépensé. Les 467 entreprises qui ont dit avoir effectué des dépenses pour la formation de leur personnel ont déclaré un total de 39 millions de dollars. Les entreprises ayant le plus dépensé sont les filiales de grandes multinationales et les investisseurs du secteur des services (transports et communications ; finance ; marketing et services professionnels). Les investisseurs d'Afrique du Sud sont ceux qui ont le plus investi dans la formation aussi bien par entreprise que par employé formé ; six des dix premières entreprises ayant le plus dépensé dans la formation sont sud-africaines et sur les 39 millions de dollars, 13,4 millions l'ont été par les sud-africains. Le groupe classé deuxième en termes de dépenses moyennes par employé est le groupe ASS<sup>4</sup>. Si on se fonde sur les résultats de l'échantillon, il est patent que les investisseurs africains qui décident d'investir dans d'autres pays africains que le leur accordent une grande priorité au développement du capital humain. Ceci pourrait témoigner de leur engagement à long terme dans la région.

En termes de dépenses en formation par employé, les pays qui en bénéficient le plus sont la Côte-d'Ivoire, le Kenya, le Malawi, le Mozambique et la Tanzanie, où la plupart des investissements sont sud-africains. C'est également en Tanzanie que l'on enregistre le pourcentage le plus élevé des dépenses liées à la formation par employé.

Une autre méthode pour apprécier le rôle des IDE dans le renforcement des capacités locales est d'examiner le pourcentage des diplômés du supérieur au sein du personnel (intensité des compétences) et la proportion des étrangers parmi ces diplômés. Une forte présence d'expatriés est toutefois ambiguë : elle peut signifier une volonté de transfert du savoir-faire, tout comme une réticence à intégrer les compétences locales dans les cercles de décision de l'entreprise.

Les secteurs les plus intensifs en compétences, c'est-à-dire ceux ayant un taux élevé de diplômés, sont les services. Les entreprises à haute intensité de main d'oeuvre, tournées vers l'exportation et à bas niveau technologique ont une faible proportion de diplômés. Les mêmes sous-groupes qui ont un pourcentage élevé de dépenses de formation par employé ont aussi tendance à employer un plus grand nombre de diplômés. Les grandes entreprises de services originaires du Sud, notamment celles d'Afrique du Sud et d'ASS, ont la plus

<sup>4</sup> La moyenne des pays ASS n'est pas loin des niveaux affichés par les investisseurs européens et américains ; ce qui signifie que, malgré les grandes variations, on peut dire du groupe qu'il consacre beaucoup de ressources financières à la formation.

forte proportion de diplômés. Les joint-ventures ont aussi tendance à employer une plus grande proportion de diplômés que les entreprises totalement étrangères.

La proportion de diplômés expatriés est la plus élevée dans les secteurs qui ont le moins de diplômés parmi leur personnel. Dans le secteur manufacturier à haute intensité de main d'oeuvre, les diplômés du supérieur sont plus proches des centres de décision, alors que dans le secteur des services à grande intensité de compétences, ils sont plus nombreux dans la masse des employés. Chaque entreprise ou presque dispose d'un petit nombre de cadres expatriés au niveau managérial. Ce petit nombre forme une proportion plus élevée du nombre des diplômés dans les petites entreprises manufacturières à haute intensité de main-d'oeuvre où il y a généralement très peu d'autres diplômés du supérieur. Il y a cependant une nette propension à recourir aux expatriés chez les investisseurs du Sud. Dans chaque sous-groupe - entreprises non filiales, filiales des petites multinationales, filiales des grandes multinationales - les firmes originaires du Sud, qu'elles relèvent du secteur manufacturier ou de celui des services, ont un taux d'expatriés plus élevé parmi les cadres supérieurs qu'elles emploient.

Seulement 109 des 589 entreprises manufacturières ont déclaré avoir dépensé plus de 5000 dollars/an pour la recherche et le développement. Les dépenses totales de ces entreprises s'élevaient à 24 millions de dollars. Compte tenu de l'étroitesse de ce sous-échantillon, les seules conclusions possibles sont que les entreprises du Sud auraient tendance à surpasser celles du Nord en termes de dépenses par entreprise allouées aux activités de R&D.

## Exportations

Un quart de l'échantillon, soit 338 entreprises, relève de la catégorie des « entreprises exportatrices ». La valeur totale des exportations pour tout l'échantillon (y compris les entreprises exportant moins de 10 % de leur production et qui ne sont pas classées comme entreprises exportatrices) s'élevait à 2,84 milliards de dollars, soit 18 % du volume des ventes. Les 171 entreprises exportatrices au niveau régional contribuaient à hauteur de 30 % de ce montant (0,85 milliards) et les 167 entreprises exportatrices à l'échelle mondiale à hauteur de 1,92 milliards. Le reste des exportations était assuré par les petites entreprises locales et par petites quantités.

On peut classer les entreprises exportatrices en deux groupes. Le premier est constitué de filiales des grandes multinationales européennes anciennement implantées et travaillant dans les secteurs de l'alimentaire, de l'agriculture, du bois et autres ressources naturelles. Ce sont pour la plupart des joint-ventures à croissance lente. La deuxième catégorie est constituée d'investisseurs originaires du Sud ou de petits investisseurs occidentaux

ayant démarré après 1990 et qui opèrent principalement dans les secteurs du vêtement, du textile, de l'horticulture, ainsi que dans les secteurs plus traditionnels que sont l'alimentaire et l'industrie chimique. Les différences et les caractéristiques respectives de ces deux groupes font la spécificité de l'IDE tourné vers l'exportation en ASS.

En termes de volume, le premier groupe domine le secteur des exportations, et est localisé principalement en Afrique de l'ouest. Pas plus de huit entreprises assurent 40 % des exportations du secteur alimentaire en Côte-d'Ivoire. La Côte-d'Ivoire et le Cameroun réalisent à eux deux 1,1 milliards de dollars d'exportations.

Le deuxième groupe, plus présent en Afrique orientale, est plus grand en nombre d'entreprises, mais plus petit en termes de volume des exportations. Les entreprises de ce groupe exportent pour la plupart à l'échelle mondiale, emploient plus de personnes par rapport à leurs niveaux d'investissement et de production comparativement à ceux du premier groupe; la croissance de leurs investissements, de leurs exportations et de leurs effectifs est extrêmement rapide.

Les exportateurs « régionaux » se trouvent principalement dans le premier groupe, celui des filiales de grandes multinationales européennes. Par essence, ils suivent la courbe classique de tout exportateur partant prospecter systématiquement les marchés limitrophes une fois qu'il a consolidé ses positions sur son propre marché. Ces exportateurs régionaux continuent d'écouler l'essentiel de leurs productions dans le pays hôte, mais ils présentent des différences fondamentales, en termes de taille et d'efficacité, avec les entreprises à vocation strictement locale.

Une nouvelle génération d'investisseurs étrangers émerge toutefois qui, dès le départ, affiche des ambitions régionales. Ils sont basés hors des centres commerciaux régionaux que sont la Côte-d'Ivoire et le Kenya.

Parmi les exportateurs « mondiaux » appartenant au second groupe, les nouveaux investisseurs originaires du Sud et travaillant dans le textile-habillement tout comme les jeunes entreprises non filiales provenant du Nord, font preuve d'un grand dynamisme, surtout en matière de création d'emplois. Dans l'ensemble de l'échantillon, les entreprises exportatrices emploient 50 % des effectifs totaux et les seuls exportateurs « mondiaux », 37 %. Mais, dans le sous-groupe des entreprises qui ont démarré leurs activités après 2000, 68% des effectifs sont employés par les exportateurs et 58% par les exportateurs mondiaux. Ceci donne une indication de l'impact considérable que ces entreprises ont sur l'emploi et de l'importance prise par l'emploi lié aux exportations parmi les activités des nouveaux investisseurs.

Une observation importante concerne les 24 entreprises exportatrices dont la décision initiale de s'installer en ASS a été essentiellement motivée par la loi sur la

croissance et les opportunités en Afrique (AGOA) dans le cadre d'une convention entre les Etats-Unis et les pays ASS<sup>5</sup>. Pour avoir une idée de l'impact de l'AGOA sur les IDE dans la région, les statistiques concernant les effectifs de ces 24 entreprises ont été supprimées des totaux, afin d'observer l'évolution de l'emploi dans le groupe des exportateurs mondiaux. La part des exportateurs dans l'emploi total baisse alors de 50 à 45 %. Mais, cette baisse est plus prononcée pour le sous-échantillon des investisseurs implantés après 2000, dont la part dans l'emploi total passe de 68 à 50 %. Si dans ce même sous-échantillon, on ne retient que les exportateurs mondiaux, alors ce pourcentage diminue de 58 à 33 % après avoir enlevé les 24 entreprises intéressées par l'AGOA. En nombre de salariés, les chiffres baissent de 34 000 à 12 000.

La leçon sur l'AGOA que l'on peut tirer de l'analyse de ce mini échantillon est que cette loi a eu un impact significatif, dans certaines parties de l'ASS, sur les créations d'emplois par les IDE. A Madagascar, par exemple, 50% des effectifs des entreprises de l'échantillon sont employés par 14 entreprises directement liées à l'AGOA. Au Kenya, ce chiffre est de 30 %. Cependant, en valeur, les "exportations AGOA" restent insignifiantes : moins de 1 % du total des exportations de l'échantillon. Par ailleurs, seules certaines régions de l'ASS, celles où la main d'oeuvre est bon marché, semblent avoir tiré profit de créations d'emplois créés grâce à l'AGOA. Ces observations devraient donner lieu à des recherches supplémentaires avant de tirer des conclusions sur l'impact de l'AGOA.

## Facteurs de localisation

On a demandé aux investisseurs de classer 26 facteurs de localisation en fonction de leur importance dans leur décision d'investir (ou de réinvestir) dans le pays d'accueil. Pour la plupart, ces facteurs concernent l'environnement des affaires (12 facteurs), les conditions du marché local (5 facteurs), la disponibilité des ressources (4 facteurs) ; d'autres facteurs ont trait aux initiatives de promotion des investissements et à la disponibilité des actifs. Pour chaque facteur, il a été demandé aux investisseurs, d'une part de lui attribuer un indice d'importance sur une échelle de valeurs de 1 à 5, d'autre part d'évaluer si au cours des trois dernières années la situation s'était améliorée (+1 ou +2), dégradée (-1 ou -2) ou était restée inchangée.

<sup>5</sup> La loi sur la croissance et les opportunités en Afrique a été promulguée sous la loi américaine sur le commerce et le développement de 2000. Elle accorde aux pays bénéficiaires d'Afrique sub-saharienne une couverture élargie de produits sous le système préférentiel généralisé (GSP), ainsi que des exonérations de frais de douane et de limitation de quota pour l'exportation aux Etats-Unis de textiles et produits dérivés (Bureau du représentant des Etats-Unis, 2004 ; CNUCED, 2003[a]).

Les résultats attestent de disparités significatives quant à la l'appréciation que les différents groupes d'investisseurs ont de l'environnement des affaires. Ces écarts portent non seulement sur l'importance accordée aux facteurs mais aussi sur leurs évolutions. Repérer et mesurer ces différences permet de relier les performances et l'impact de chaque groupe d'investisseurs aux types de services prioritaires et à l'assistance requis par ce groupe.

Il apparaît clairement que les investisseurs du Sud, ceux qui connaissent une croissance rapide, sont aussi les moins pessimistes quant à l'évolution de l'environnement des affaires dans la région. Les sud-africains et autres investisseurs ASS ont déclaré avoir noté des améliorations dans les conditions générales de l'investissement, tandis que les européens ont plutôt noté une dégradation. Les investisseurs sud-africains font état d'améliorations considérables dans les conditions du marché alors que les investisseurs européens ne les jugent qu'en légère amélioration. De telles différences sont observées en regard non seulement de l'origine des investisseurs, mais aussi du secteur et des marchés ciblés. Une analyse comparée de ces différences d'appréciation permet d'imaginer des services adaptés à chaque catégorie ou groupe d'investisseur.

La stabilité politique, la disponibilité en main d'oeuvre qualifiée et la présence de clients « clefs » sont les trois facteurs jugés à la fois comme très importants et ayant progressé significativement par tout l'échantillon. Ceux qui sont qualifiés de très importants mais qui se sont le plus dégradés sont la sécurité physique et la qualité de vie. La stabilité économique est considérée comme le facteur le plus important et a connu, pour l'ensemble de l'échantillon, une 'légère amélioration'. On note, cependant, d'importantes divergences entre les groupes : alors que certains groupes du Sud ont qualifié cette amélioration d'importante, les européens trouvent eux que la stabilité économique s'est quelque peu détériorée.

Les investisseurs ont été également invités à évaluer les différents aspects des services fournis par l'Agence de Promotion des Investissements (API) du pays d'accueil. A ceux qui s'étaient enregistrés auprès de l'agence, il a été demandé d'apprécier l'efficacité du processus d'enregistrement, de juger de l'utilité de cet acte, de préciser la nature des services reçus avant et après l'investissement, enfin d'estimer la qualité et l'accessibilité des services dont ils avaient eu besoin. A ceux qui n'avaient pas jugé utile de s'enregistrer auprès de l'API, il été demandé d'en donner les raisons afin de cerner les *a priori* négatifs à l'encontre de cette API. Ces appréciations ont été synthétisées pour donner naissance à un indice unique de performance qui permet de comparer les 15 agences africaines étudiées en fonction du sentiment de leur utilité qu'en ont les investisseurs étrangers.

## Conclusion

Les données empiriques obtenues au cours de l'enquête réalisée en 2005 font apparaître plusieurs tendances. Certaines étaient attendues et se voient confirmées, d'autres sont nouvelles.

La première, sans doute la plus prévisible, est la persistance et la longévité des filiales des grandes multinationales européennes créées avant 1981 dans les 15 pays d'Afrique sub-saharienne. En général, à en juger par les volumes de leurs chiffres d'affaires et de leurs actifs, du nombre de leurs salariés, elles se portent plutôt bien. Ce sont les principales utilisatrices des ressources locales, pour la plupart des matières premières à l'état brut. Les entreprises manufacturières exportent de grandes quantités de produits, surtout sur les marchés régionaux. Rapportées aux ventes, ces exportations demeurent toutefois faibles (15%). Celles qui ont une stratégie mondiale, et non plus régionale, ont en général un taux d'exportation plus élevé. Ces multinationales, solidement établies, paient à leurs employés des salaires au-dessus de la moyenne et celles qui travaillent dans les services emploient le plus grand nombre de cadres locaux. Les multinationales européennes traditionnelles constituent un groupe dominant qui génère le plus d'impacts cumulés.

Toutefois, ce groupe d'entreprises voit ses volumes d'affaires stagner ou, au mieux, croître lentement. La croissance des ventes est ainsi très lente lorsqu'on considère les chiffres récents et les prévisions à court terme. Les taux d'investissement sont très faibles et, dans certains cas, on constate une diminution de l'emploi. Ces entreprises semblent avoir atteint les limites possibles de croissance offertes par leur marché local et ne peuvent très probablement plus croître par croissance externe du fait de leur position dominante sur leur marché. En termes de potentiel d'exportation, la demande mondiale est négativement affectée par la forte concurrence que se livrent les produits à faible valeur ajoutée confrontés à l'inélasticité de la demande des pays du Nord. La stagnation de l'emploi est la conséquence de développements techniques endogènes induits par des investissements relativement élevés dans les domaines de la formation et de la recherche et du développement.

Ce groupe présente également une plus grande propension à nouer des joint-ventures que les entreprises d'implantation plus récentes. Une explication possible est la continuation d'un modèle d'implantation datant de l'époque coloniale et des premières années d'indépendances et qui satisfait pleinement aux priorités de ces entreprises. Partager les bénéfices avec des partenaires locaux peut aussi les aider à se faire mieux accepter dans les pays d'accueil. Mais une autre explication, plus pessimiste, est à envisager : celle où certaines de ces entreprises décident de se retirer des pays pendant les périodes

de crise ou de récession. Dans un cas comme dans l'autre, le manque d'« espace » sur le marché pour accueillir plus d'une filiale de grandes multinationales par sous-secteur signifie qu'il existe peu de possibilités d'expansion et peu d'incitations à délaisser la modalité joint-venture au profit d'une détention à 100% du capital. Des recherches supplémentaires sont nécessaires sur ce thème.

Le deuxième résultat de l'enquête est l'identification d'une nouvelle génération d'entreprises, originaires du Nord et qui ne sont pas des filiales reconnues de grandes multinationales. Ce groupe est constitué en nombre presque égal d'entreprises manufacturières et de services. Les premières, qui se sont installées récemment (après 1990), utilisent un taux élevé de ressources locales (47%). Bien que chaque entreprise investisse un capital relativement modeste, on prévoit, pour le groupe, une augmentation des ventes de l'ordre de 330 millions de dollars, soit 40% par an au cours des trois prochaines années. Ce qui est encore plus impressionnant, ce sont les prévisions de croissance des exportations, de l'ordre de 58%. La croissance future des effectifs de cette catégorie est estimée à deux fois celle des filiales des grandes multinationales occidentales.

Ce groupe d'investisseurs originaires du Nord et très dynamiques est encore méconnu et mériterait plus d'attention de la part des API. Cependant, souvent de petites tailles et très éclatés sur le plan de l'appartenance sectorielle, ces investisseurs sont difficiles à identifier, à cibler et donc à prospecter.

Le troisième groupe mis en lumière par l'étude est celui des nouveaux manufacturiers asiatiques. Leurs entreprises, pour la plupart filiales de petites multinationales, sont concentrées dans les secteurs d'exportation de produits à faible valeur ajoutée tels que l'habillement, le textile ; elles ne dépensent pratiquement rien pour la formation de leurs personnels (44 dollars/salarié en moyenne). Cependant, elles emploient en masse une main d'oeuvre non qualifiée dont le volume a presque doublé au cours des trois dernières années. C'est le groupe qui connaît la croissance de l'emploi la plus rapide, une croissance à l'origine de la création d'au moins 15 000 emplois nouveaux. Cette croissance devrait se poursuivre à l'avenir aux alentours de 20%/an, et donner lieu à la création de plus de 25 000 emplois supplémentaires au cours des trois prochaines années. Cependant, hormis la création de ces emplois au demeurant mal rémunérés, ce groupe semble ne contribuer que très peu à la création de valeur ajoutée dans le pays. Aussi, les autorités doivent-elles demeurer très prudentes quant aux incitations qu'elles mettent en place pour cibler ce groupe d'investisseurs. Leur capacité de croissance rapide devrait être une incitation suffisante à leur implantation dans la région.

Au cours des trois dernières années, les exportations de ces manufacturiers asiatiques ont progressé à un taux record, 68% par an (même si elles partaient, bien entendu, d'un niveau très bas, les implantations s'étant faites récemment). D'après les investisseurs eux-mêmes, cette croissance devrait se maintenir autour de 48%/an au cours des trois prochaines années. En volumes, ceci correspondrait à une augmentation moyenne des exportations entre 1,6 et 2,3 millions de dollars par entreprise.

La population de ces nouveaux investisseurs asiatiques du secteur manufacturier, même s'il elle apparaît de prime abord relativement homogène quant on considère ses investissements, requiert sans doute des stratégies de promotion des investissements plus nuancées et différenciées de manière à tenir compte des diverses spécificités régionales dans les motivations à l'investissement. Des recherches supplémentaires sont nécessaires pour analyser en profondeur les motivations respectives des investisseurs de l'Asie du sud et de l'Asie de l'est.

Le quatrième groupe, celui des investisseurs de l'Afrique sub-saharienne, est constitué d'entreprises assez petites, qui emploient en moyenne 160 personnes, mais dont le volume des ventes est tout à fait respectable: 7 millions de dollars, en moyenne, par entreprise. Cependant, ces investisseurs ont pour principale cible le marché local : parmi les 151 entreprises du groupe, 19 seulement exportent. Après le groupe des investisseurs asiatiques, c'est celui où la croissance de l'emploi est plus rapide : 18 % par an, soit 4 points de plus que le taux moyen. Ils investissent aussi significativement dans la formation (plus de 500 dollars par employé). Même si la croissance de leurs chiffres d'affaires n'est pas spectaculaire, les entreprises ont déclaré une progression stable de leurs effectifs, autour de 20 %.

Dans l'ensemble, les investisseurs ASS constituent un groupe prudent mais qui investit sur le long terme : le niveau élevé des dépenses en formation, la forte proportion de cadres et de diplômés, la cohérence dans la progression des ventes et le taux soutenu de création d'emplois en sont des indices.

Le cinquième groupe est constitué d'entreprises sud-africaines implantées après 1990. C'est le groupe qui investit le plus dans la formation et les salaires du personnel. Certaines de ces entreprises sont de très grandes tailles, notamment celles spécialisées dans les services à croissance forte (finance, télécommunications, ...) qui ont rapidement gagné du terrain du point de vue de la taille, du niveau d'investissement et de la croissance. Les entreprises manufacturières, moins visibles, ont également tendance à être des entités génératrices de valeur ajoutée, mais leurs taux de croissance sont toutefois plus modestes.

En synthèse, on remarquera que les résultats de l'analyse font clairement apparaître certaines tendances lourdes : proportion croissante des investisseurs origi-

naires du Sud, émergence des entreprises non filiales, changements dans les profils des investisseurs étrangers. Ces tendances soulignent l'importance grandissante de groupes d'investisseurs qui, pour être nouveaux, sont aussi ignorés actuellement des stratégies d'attraction des investissements que conduisent les pays africains. En particulier, que peu de nouvelles entités aient été créées par les multinationales « traditionnelles » (sociétés d'origine européenne ou américaine, diversifiées, investissant dans des sous secteurs bien établis) contraste avec la dynamique des entreprises « non filiales » et des multinationales du Sud dans les secteurs nouveaux et appelle à repenser les stratégies de promotion des investissements et les priorités des API.

Schématiquement, l'échantillon peut être structuré en trois groupes dont les principales caractéristiques sont les suivantes :

- Les filiales des grandes multinationales européennes, dont la croissance est stagnante et qui sont établies dans la région depuis plusieurs années, sont à l'origine du plus gros des ventes et des exportations, disposent d'importants montants d'actifs, bénéficient de rendements d'échelle, transforment les matières premières locales, détiennent d'énormes parts de marché, versent des salaires attractifs et sont rentables du point de vue des facteurs de production.
- Les exportateurs, surtout asiatiques, très dynamiques, fortement créateurs d'emplois et capables d'apporter une réponse immédiate aux besoins de création d'emplois de plusieurs pays dans la région.
- Une nouvelle catégorie d'investisseurs, très diverse pour ne pas dire disparate, en forte croissance, créant localement de la valeur ajoutée de qualité. Certains ciblent les marchés régionaux, d'autres sont originaires de la région, d'autres encore sont étrangers à la région mais sans être des filiales de grandes multinationales. C'est dans ce groupe que l'on pourrait trouver cette nouvelle génération d'investisseurs sur laquelle s'appuyer pour optimiser les effets de levier des IDE sur le développement.

Les informations détaillées apportées de l'enquête sur les performances, les comportements, les perceptions de ces différents groupes et sur l'impact de leurs investissements, fournissent les matériaux utiles à l'élaboration de stratégies de promotion rationalisées. Une fois les groupes cibles sélectionnés sur la base des effets d'entraînement souhaités, il est en effet possible de modifier les paramètres de l'environnement de l'investissement en fonction de leurs priorités et de leurs perceptions.

Les implications de cette approche sont les suivantes :

- Il peut être plus efficace pour les API d'affecter les quelques ressources dont elles disposent à travailler à maximiser les effets d'entraînement des multinationales « traditionnelles » déjà implantées plutôt que d'essayer

d'en attirer de nouvelles. Oeuvrer à l'accroissement de l'impact de ces investisseurs sur la stimulation de l'investissement intérieur peut avoir plus de portée que d'essayer d'attirer de nouveaux concurrents internationaux.

- La disposition à accorder trop de facilités aux investisseurs (notamment asiatiques) tournés vers les exportations doit être reconsidérée. Les taux de croissance hyper élevés que connaissent ces entreprises pourraient indiquer, au moins à court terme, que les conditions sont déjà favorables à ce type d'investisseurs. En faire état à l'étranger en s'appuyant sur ces réussites devrait constituer une incitation suffisante pour en attirer d'autres.
- Les groupes émergents d'investisseurs, généralement de grande valeur, doivent être étudiés séparément afin de formuler des stratégies permettant de les cibler en fonction de leurs forces et perceptions respectives. Plus particulièrement, des approches nouvelles doivent être conçues et mise en oeuvre pour les entreprises non filiales qui se montrent intéressées à bénéficier de l'assistance des API.
- Pour la catégorie d'investisseurs orientés vers les

marchés régionaux et dont les activités sont de qualité, il conviendra de rechercher à améliorer le fonctionnement des accords économiques ou commerciaux régionaux.

Ces résultats et conclusions suggèrent de nouvelles pistes d'action pour les API. D'une part, parce qu'elles conduisent à mieux évaluer et comprendre concrètement la diversité des IDE, de leurs impacts et de leurs canaux de transmission, ces données peuvent renforcer les API dans leur rôle de conseil en matière de politique. En croisant les performances et impacts propres à chacun des groupes d'investisseurs avec les données sur leurs perceptions du climat des affaires, il est possible de constituer un outil puissant pour adapter l'environnement des investissements aux groupes visés. D'autre part, ces données devraient permettre aux API de modifier leurs services et leurs programmes d'appui aux besoins de chaque groupe cible. Grâce à cette rationalisation des stratégies, les API pourront mieux employer les maigres ressources dont elles disposent.

