



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5
7 novembre 2005

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission des entreprises, de la facilitation

du commerce et du développement

Réunion d'experts sur le renforcement des capacités

productives des entreprises des pays en développement

par l'internationalisation

Genève, 5-7 décembre 2005

Point 3 de l'ordre du jour provisoire

Étude de cas sur l'investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines *

Résumé

L'Afrique du Sud est un investisseur émergent. En 2004, elle comptait parmi les 10 principaux pays investisseurs du monde en développement. Les perspectives d'internationalisation accrue des entreprises sud-africaines, qu'il s'agisse de grosses sociétés ou de PME, sont prometteuses compte tenu de l'amélioration du cadre réglementaire, des encouragements du Gouvernement et de souhait de plus en plus marqué des entreprises sud-africaines de se tourner vers l'étranger pour améliorer leur compétitivité.

Si l'investissement direct à l'étranger est surtout le fait des grandes entreprises privées, les entreprises publiques et les PME tendent également à s'internationaliser. Leurs motivations sont à peu près les mêmes, mais les PME et les entreprises publiques ont tendance à investir plus près de chez elles, notamment dans les pays africains voisins, que les grandes entreprises privées. Les liens historiques, la concurrence au niveau national et celle des entreprises étrangères, l'attrait des marchés étrangers et la libéralisation ont joué un rôle essentiel dans le développement de l'investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines. La nécessité d'avoir accès aux ressources naturelles a conduit les grandes entreprises comme les PME à investir à l'étranger.

* Le présent document a été soumis à la date susmentionnée en raison de retards dans le traitement des données. Il a été préparé et révisé par le secrétariat de la CNUCED avec la participation de Reg Rumney, Directeur exécutif de BusinessMap Foundation, Afrique du Sud.

pour assurer leur approvisionnement. L'appui au commerce et l'accès aux marchés sont les principales raisons pour lesquelles les PME investissent directement à l'étranger. Elles doivent faire face à un certain nombre de difficultés, dont les problèmes d'accès au financement, l'insuffisance des capacités d'encadrement, le manque d'information sur les marchés et les risques que présente l'installation dans un environnement mal connu.

Les informations disponibles montrent que, de manière générale, l'investissement direct à l'étranger a contribué à améliorer la compétitivité des entreprises sud-africaines, du moins à accroître leurs revenus, à améliorer leur rentabilité, à élargir leur accès aux marchés, à faciliter leur accès à la technologie et à renforcer leur participation au commerce international.

Le présent document est l'une des cinq études de cas élaborées par le secrétariat de la CNUCED pour servir de base aux discussions de la réunion d'experts sur l'internationalisation des entreprises des pays en développement. Il examine la croissance et la géographie de l'investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines, les motivations de ces entreprises, les politiques et l'impact de l'investissement sur la compétitivité des entreprises.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
I. Introduction	4
II. Investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines: tendances et développement.....	4
III. Facteurs et motivations	11
IV. Investissement direct à l'étranger et compétitivité des entreprises sud-africaines	19
V. Obstacles à l'investissement direct à l'étranger	22
VI. Politiques en matière d'investissement direct à l'étranger.....	23
VII. Conclusion	24

Investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines

I. Introduction

1. L'Afrique du Sud est un investisseur émergent. La volonté des entreprises sud-africaines de s'internationaliser et d'accéder aux marchés, aux ressources naturelles et aux technologies, de se diversifier, de soutenir les canaux de commercialisation, de contrôler les chaînes de valeur et de tirer parti des perspectives d'investissement à l'étranger sont autant de raisons qui les poussent à investir. La libéralisation et l'assouplissement du contrôle des changes ont également contribué au phénomène. Le but des entreprises qui s'internationalisent par le biais d'investissements directs à l'étranger est d'améliorer leur compétitivité.

2. Le Gouvernement sud-africain a récemment encouragé les entreprises du pays à investir à l'étranger. Lors de la présentation du budget, en 2001, le Ministre des finances, Trevor Manuel, a déclaré que l'expansion mondiale des entreprises sud-africaines pouvait apporter des bénéfices importants à l'économie – élargissement de l'accès aux marchés, augmentation des exportations et amélioration de la compétitivité¹. Il a proposé de supprimer les limites du contrôle des changes concernant les nouveaux investissements directs à l'étranger des entreprises sud-africaines². En 2004, le Gouvernement a levé certaines restrictions et relevé les plafonds pour l'investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines. Compte tenu de l'amélioration du contexte de l'action publique et des capacités financières des entreprises sud-africaines et du renforcement de la concurrence au niveau national et à l'étranger, les perspectives de développement de l'investissement direct à l'étranger sont prometteuses.

3. Le présent document donne des précisions sur l'augmentation et la répartition géographique des investissements des entreprises sud-africaines. Il examine les raisons pour lesquelles ces investissements se concentrent pour l'essentiel dans quelques pays d'accueil, les facteurs et motivations qui poussent les entreprises à investir et la manière dont les investissements ont accru la compétitivité des entreprises sud-africaines. Il s'interroge également sur les différences entre les investissements des petites et moyennes entreprises (PME) et ceux des grandes entreprises et examine les considérations à prendre en compte pour appuyer les investissements directs des entreprises sud-africaines à l'étranger.

II. Investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines: tendances et développement

4. Dans les années 80, les entreprises sud-africaines investissaient déjà à l'étranger, mais la tendance est devenue remarquable après 1990, en grande partie à cause de l'assouplissement des sanctions et de la libéralisation de l'investissement direct à l'étranger. Il est devenu de plus en plus nécessaire pour les entreprises sud-africaines de diversifier leurs activités au niveau

¹ Présentation du budget de Trevor A. Manuel, Ministre des finances, 21 février 2001.

² Discours à l'Assemblée nationale de Trevor A. Manuel, Ministre des finances, sur la présentation de la déclaration de politique budgétaire à moyen terme, du projet de loi sur l'ajustement des affectations et du projet d'amendement de la loi sur le revenu, 2004 (www.finance.gov.za/documents/mtbps/2004).

international après 1990, quand les stratégies des entreprises fondées sur les conglomérats sont passées de mode et qu'il est devenu essentiel de «se recentrer sur les activités de base». Jusqu'en 1990, le contrôle des changes en vigueur en Afrique du Sud encourageait la création de conglomérats plutôt que l'investissement direct à l'étranger. La croissance était alors à attendre d'un développement au niveau national³.

5. L'Afrique du Sud est une source importante d'IED en Afrique. Ses flux d'investissement direct à l'étranger sont en augmentation depuis 1990, même si cette augmentation est irrégulière, et ont contribué à la création d'un stock d'investissement direct à l'étranger de 29 milliards de dollars en 2004 (CNUCED, 2005). Depuis 1990, presque tous les ans, les investissements directs à l'étranger sont supérieurs aux apports d'IED (tableau 1). L'Afrique du Sud compte parmi les 10 principaux investisseurs émergents, concentrant ses investissements en Europe et en Afrique et, plus récemment, en Amérique du Nord, en particulier aux États-Unis. Les investissements des entreprises sud-africaines sont concentrés d'un point de vue géographique puisque, en 2003, 10 pays d'accueil comptabilisaient 90 % du stock d'investissement de l'Afrique du Sud à l'étranger (tableau 2). La majeure partie de l'investissement direct à l'étranger est à attribuer aux grandes sociétés mais des PME investissent également, surtout en Afrique.

Tableau 1. Afrique du Sud: Entrées et sorties d'IED, 1990-2004
(En millions de rand)

Année	Entrées d'IED	Sorties d'IED
1990	-203	71
1991	685	574
1992	10	5 524
1993	33	974
1994	1 348	4 388
1995	4 502	9 059
1996	3 515	4 485
1997	17 587	10 831
1998	3 104	9 841
1999	9 184	9 659
2000	6 158	1 878
2001	58 404	-27 359
2002	7 958	- 4 195
2003	5 443	4 365

Source: South African Reserve Bank.

³ Les entreprises sud-africaines assuraient leur croissance par l'acquisition d'intérêts étrangers qui s'étaient désengagés du pays pendant l'apartheid. Un autre moyen était, pour les grandes sociétés minières, d'acquérir des entreprises de taille plus modeste.

**Tableau 2. Les 10 premières destinations de l'investissement direct
des entreprises sud-africaines à l'étranger, 2003
(En millions de rand)**

Rang	Pays	Montant
1	Royaume-Uni	44 084
2	Luxembourg	43 704
3	Belgique	23 080
4	États-Unis	14 936
5	Autriche	11 183
6	Australie	6 804
7	Allemagne	6 559
8	Pays-Bas	5 925
9	Mozambique	5 071
10	Maurice	4 106
	Total (10 premières destinations)	165 452
	Stock total d'investissement direct à l'étranger	180 507

Source: South African Reserve Bank, *Quarterly Bulletin*, 2005.

Note: Rang en termes de stock d'investissement direct.

6. Dans les années 90, les entreprises sud-africaines faisaient l'acquisition d'actifs à l'étranger pour renforcer leur position et leur image internationale afin de préparer leur cotation sur les marchés boursiers étrangers. La cotation d'entreprises à la Bourse de Londres à compter de 1994 a contribué de manière essentielle à la croissance rapide de l'investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines, en particulier dans les années 90. Environ les trois quarts des stocks d'investissement sont concentrés en Europe, 9 % en Amérique et 9 % en Afrique (tableau 3).

**Tableau 3. Afrique du Sud: Stocks d'investissement direct à l'étranger, par région, 2003
(En millions de rand et en pourcentage)**

Région ou entité	Millions de rand	Pourcentage
Europe	137 356	76,1
Amérique	16 966	9,4
Afrique	15 837	8,8
Asie	3 510	1,9
Océanie	6 807	3,8
Organisations internationales	31	0,0
Total	180 507	100,0

Source: South African Reserve Bank, 2005.

7. En 2004, 57 sociétés cotées à la Bourse de Johannesburg étaient aussi cotées dans au moins une autre bourse à l'étranger. Vingt-sept d'entre elles, dont certaines grandes sociétés comme Billiton, Anglo American, Old Mutual, South African Breweries et Dimension Data, étaient cotées à la Bourse de Londres.

8. Les investissements directs d'entreprises sud-africaines dans la région continuent d'augmenter depuis 1994, ce qui fait de l'Afrique du Sud le plus gros investisseur au Mozambique et l'un des principaux investisseurs dans de nombreux autres pays africains⁴. Le nombre d'entreprises sud-africaines opérant en Afrique a plus que doublé depuis 1994 et, au début de 2005, 34 des 100 premières sociétés cotées à la Bourse de Johannesburg avaient 232 projets d'investissement dans 27 pays africains et employaient 71 874 personnes⁵. L'investissement direct des entreprises sud-africaines en Afrique couvre une large gamme de secteurs, de la téléphonie mobile aux activités minières (tableau 4).

9. Plus de 22 % des investissements étrangers directs dont a bénéficié la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) de 1994 à 2004 provenaient d'Afrique du Sud, cette part pouvant représenter plus de 40 % certaines années (tableau 5). Malgré le contrôle des changes précédemment en vigueur, les investissements directs d'Afrique du Sud vers ses voisins de la Zone monétaire commune (Botswana, Lesotho, Namibie et Swaziland) n'étaient pas soumis à des restrictions et les principales banques sud-africaines, par exemple, avaient mis en place des filiales bien avant la vague d'investissements dans la Communauté de développement.

Tableau 4. Afrique du Sud: Quelques projets d'investissement direct à l'étranger mis en place par des entreprises sud-africaines, 2000-2004

Année	Société acheteuse	Secteur	Société achetée	Pays	Type d'IED	Valeur de la transaction (en millions de dollars)	Raisons de l'investissement
2004	Metorex Ltd.	Ressources	Ruashi Mining	Rép. dém. du Congo	Nouveau	86	Gros gisement à rendement potentiel très élevé
2004	Randgold Resources	Ressources	Loulo Concessions	Mali	Nouveau	80	Croissance organique, diversification géographique
2004	Randgold Resources	Ressources	Licences and assets	Angola	Fusions-acquisitions	15	
2003	AngloGold	Ressources	Ashanti Zimbabwe	Ghana	Fusions-acquisitions	274	Diversification
2003	Impala Platinum	Ressources	Platinum Mes Hartley Platinum	Zimbabwe	Expansion	85	Actifs à prix attractifs
2003	Impala Platinum l	Ressources	Mines	Zimbabwe	Expansion	80	Actifs à prix attractifs

⁴ Voir <http://www.sabcnews.com/economy/business/0,2172,89935,00.html>.

⁵ «Africa Inc», Who Owns Whom et le South Africa Institute of International Affairs, publié dans «Who owns Whom 2005», Dun and Bradstreet, 2005.

Année	Société acheteuse	Secteur	Société achetée	Pays	Type d'IED	Valeur de la transaction (en millions de dollars)	Raisons de l'investissement
2003	Industrial Development Corporation	Industries de base	Kolwezi Tailings project	République du Congo	Fusions-acquisitions	33	Acquisition d'une majorité de contrôle
2003	Nedbank	Produits financiers	Commercial Bank of Namibia	Namibie	Expansion	33	Intérêts
2003	DeBeers	Produits financiers	Building	Angola	Nouveau	30	Non précisé
2003	Stanbic Africa	Produits financiers	Banco Standard Totta de Mozambique	Mozambique	Expansion	22	Expansion
2003	Stanbic Africa	Produits financiers	Investec Bank (Botswana)	Botswana	Fusions-acquisitions	21	
2003	Impala Platinum	Ressources	Platinum Mines	Zimbabwe	Expansion	19	Actifs à prix attractifs
2003	Sasol	Ressources	Escravos gas to liquid plant	Nigeria	Nouveau	Non publié	Utilisation des technologies existantes
2002	Eskom Holdings	Services de distribution	Grand Inga Falls hydroelectric project	Rép. dém. du Congo	Intention	1 200	Réponse aux besoins énergétiques
2002	Vodacom	Télécommunications	Vodacom Mozambique	Mozambique	Nouveau	260	Expansion géographique
2002	Ressano Garcia Railway company	Services cycliques	Caminhos de Ferro de Mozambique	Mozambique	Nouveau	78	Diversification géographique
2001	Saso Oil	Ressources	Pande & Teemanegasfields	Mozambique	Nouveau	581	Exploitation de ressources énergétiques pour répondre aux besoins
2001	MTN	Télécommunications	MTN	Nigéria	Nouveau	285	Expansion géographique
2001	Industrial Development Corporation	Industries de base	Mozal II	Mozambique	Expansion	160	Appui aux projets régionaux
2001	Vodacom	Télécommunications	Vodacom Congo	Rép. dém. du Congo	Nouveau	94	Expansion géographique
2000	Vodacom	Télécommunications	Vodacom Tanzania	Rép.-Unie de Tanzanie	Nouveau	142	Expansion géographique
2000	AngloGold	Ressources	Ashanti Goldfields Geita project	Rép.-Unie de Tanzanie	Privatisation	83	Expansion géographique

Source: BusinessMap Foundation.

Tableau 5. Investissements directs d'entreprises sud-africaines dans la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), 1994-2004
(En millions de dollars et en pourcentage)

Année	IED total vers la SADC	IED sud-africain vers la SADC	Part de l'Afrique dans l'IED vers la SADC
1994	60	26	43 %
1995	1 420	214	15 %
1996	1 149	97	8 %
1997	2 517	1 062	42 %
1998	5 085	1 988	39 %
1999	1 282	114	9 %
2000	904	281	31 %
2001	9 808	1 585	16 %
2002	4 600	1 884	41 %
2003	7 443	932	13 %
2004 (premier semestre)	4 976	597	12 %
Total	39 244	8 781	22 %

Source: Base de données des annonces d'IED, BusinessMap Foundation.

Note: La SADC comprend l'Angola, le Botswana, le Lesotho, le Malawi, Maurice, le Mozambique, la Namibie, la République démocratique du Congo, la République-Unie de Tanzanie, les Seychelles, le Swaziland, la Zambie et le Zimbabwe.

10. En 2003, l'essentiel du stock d'investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines provenait du secteur privé non bancaire (tableau 6). La part des entreprises publiques n'était que de 2,5 %. Cela n'est guère surprenant, car avant 1994 les activités des entreprises publiques sud-africaines étaient essentiellement concentrées dans le pays. Leur intérêt pour l'investissement direct à l'étranger est relativement récent par comparaison avec les entreprises privées. La volonté affichée du Gouvernement de promouvoir le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) a encouragé les entreprises publiques à élargir leurs activités vers les autres pays d'Afrique. Ce n'est donc qu'après 2000 qu'elles ont commencé à investir en Afrique, contribuant plus visiblement au développement de l'infrastructure dans la région⁶. Il est intéressant de constater que les entreprises publiques ont beaucoup investi sur le continent, particulièrement au Mozambique. Par comparaison, elles n'ont pratiquement pas investi hors d'Afrique.

⁶ Bridging the Divide between South Africa and the Region through Development, discours liminaire de Jeff Radebe, Ministre des entreprises publiques, à la Conférence du HSRC-FORUM 150, 29 mars 2004, Pretoria.

**Tableau 6. Afrique du Sud: Stock d'investissement direct à l'étranger,
par institution et type de financement, 2003
(En millions de rand et en pourcentage)**

Type de société/composantes financières	Valeur	Pourcentage
Sociétés publiques	4 707	2,6
Capital social	81	0,04
Bénéfices réinvestis	1 653	0,9
Autres capitaux	2 973	1,6
Secteur bancaire	3 758	2,1
Capital social	2 605	1,4
Bénéfices réinvestis	1 153	0,6
Secteur privé non bancaire	172 042	95,3
Capital social	58 909	32,6
Bénéfices réinvestis	102 727	56,9
Capitaux à long terme	4 231	2,3
Capitaux à court terme	6 175	3,4
Investissement direct à l'étranger, total	180 507	100,0

Source: South African Reserve Bank, 2005.

11. Étant donné la longue expérience des banques sud-africaines en Afrique, on aurait pu s'attendre à ce que les chiffres de l'investissement direct à l'étranger du secteur bancaire sud-africain soient plus élevés que ne l'indiquent les statistiques disponibles. De manière empirique, toutefois, on peut observer que les actifs bancaires acquis en Afrique ont souvent été achetés à des prix avantageux, ce qui explique en partie le faible niveau de l'investissement direct à l'étranger dans le secteur bancaire. Les investissements ont été motivés par les possibilités d'investissement offertes par les privatisations dans la région, où les actifs ont pu être proposés à des prix attractifs.

12. La stratégie financière diffère selon les types d'investisseurs. L'essentiel des activités d'investissement direct à l'étranger du secteur privé non bancaire est financé par le réinvestissement des bénéfices, alors que le secteur bancaire préfère recourir au capital social et les entreprises publiques à d'autres capitaux comme les prêts intragroupes. Ces différentes stratégies de financement sont le reflet des degrés d'internationalisation des divers types d'entreprises et de l'influence des réglementations concernant le financement d'entreprises à l'étranger. Il y a peu de temps encore, les entreprises sud-africaines n'étaient pas autorisées à emprunter sur les marchés étrangers en prenant pour garantie leurs actifs dans le pays. L'utilisation accrue des bénéfices réinvestis par les entreprises privées non bancaires suggère une plus longue expérience de l'investissement direct à l'étranger, une meilleure rentabilité et une rétention des revenus aux fins de l'élargissement du capital. Les expériences positives en matière d'investissement et le potentiel des opérations menées à l'étranger du point de vue de la croissance à long terme de l'entreprise ont aussi joué un rôle. Le niveau plus faible des bénéfices réinvestis, dans le secteur bancaire et les entreprises publiques, suggère que l'intérêt

de ces secteurs pour l'investissement direct à l'étranger est plus récent et que la rentabilité n'a pas été aussi élevée que dans d'autres sites, ou encore que les fonds générés en interne n'ont pas été suffisants pour financer les activités d'investissement. Il est donc nécessaire pour ces entreprises de recourir au capital social ou à des prêts. La taxation des dividendes étrangers par l'Afrique du Sud avant 2004 a aussi incité les entreprises à réinvestir dans des activités d'investissement direct à l'étranger.

III. Facteurs et motivations

13. Les sociétés sud-africaines investissent à l'étranger pour différentes raisons, qui varient selon les époques, les secteurs, les types de société et les pays d'accueil (tableaux 7 et 13). Elles sont généralement motivées par deux séries de facteurs: i) des facteurs macroéconomiques, y compris la situation du marché intérieur et les orientations de l'action publique; ii) des facteurs propres à l'entreprise.

14. L'un des déclencheurs essentiels de l'investissement à l'étranger des entreprises sud-africaines a été, dans les années 90, la fin de l'isolement politique, qui leur a offert l'occasion de s'internationaliser. Auparavant, les entreprises sud-africaines investissaient à l'étranger pour se diversifier par rapport au contexte économique sud-africain et pour préparer leur cotation en bourse à l'étranger. BusinessMap a noté, dans une étude des cotations à Londres en 2003, que, si les raisons fournies par les sociétés sud-africaines pour expliquer leur choix de s'inscrire sur des marchés boursiers étrangers variaient, leurs motivations essentielles étaient les mêmes (Goster, 2002). Ces raisons étaient notamment:

- i) L'accès à des capitaux supplémentaires et moins onéreux pour financer leur expansion;
- ii) La possibilité d'être cotées à la Bourse de Londres;
- iii) La nécessité, pour les sociétés ayant déjà exploité le marché sud-africain, de s'établir sur le marché mondial.

15. L'intensification de la concurrence et la saturation du marché intérieur ont encouragé les entreprises sud-africaines à aller à l'étranger accroître leur compétitivité et leur rentabilité. Les liens historiques ont joué un rôle dans l'internationalisation, tout comme les possibilités d'investissement qui se sont fait jour dans les pays voisins en raison des privatisations (encadré 1). Par exemple, leur connaissance de longue date du contexte des affaires au Royaume-Uni et les liens personnels et historiques forts qui lient les entreprises sud-africaines à ce pays sont une des principales raisons pour lesquelles les entreprises sud-africaines ont investi au Royaume-Uni. L'accent mis par le Gouvernement sur le renforcement de la coopération régionale a conduit les entreprises publiques à investir dans la région dans le développement des infrastructures et à appuyer le renouveau de l'Afrique au nom de la «Renaissance africaine». L'investissement direct à l'étranger dans la région de la SADC a été influencé par l'assouplissement sélectif du contrôle des changes. L'amélioration du contexte de l'investissement (libéralisation et assouplissement du contrôle des changes) a également contribué à l'internationalisation des entreprises sud-africaines.

**Tableau 7. Investissements directs des entreprises sud-africaines à l'étranger:
facteurs et motivations, par type d'entreprise et par secteur**

Secteur	Facteurs et motivations	Entreprises
Entreprises publiques	Appui du Gouvernement à la coopération régionale et au développement des infrastructures Possibilités d'investissement Privatisations dans le pays d'accueil Réseau régional d'activités	Industrial Development Corporation Eskom PetroSA Transnet South African Airways
Entreprises privées		
Ressources naturelles et agriculture	Accès aux ressources naturelles Possibilités d'investissement dues à des privatisations Contrôle de la chaîne de valeur Accès aux marchés Coûts de production plus faibles	Anglogold Ashanti Illovo Sugar Metorex Sappi
Secteur manufacturier	Accès aux marchés et élargissement de la croissance Approvisionnement en matières premières Diversification Appui au commerce	Mondi Sappi Steinhoff DPI Plastics Spamjaard Universal Footwear Sasol, Illovo Sugar
Services	Accès aux marchés et élargissement de la croissance Possibilités d'investissement dues à des privatisations Renforcement de la position sur le marché Réseaux régionaux Raisons financières Cotation à l'étranger et levée de capitaux	Datatec MTN Standard Bank Absa Bank Dimension Data Anglo American

Source: CNUCED.

Encadré 1. Privatisations et possibilités d'investissement à l'étranger pour les entreprises sud-africaines

Les privatisations et les possibilités d'investissement dans des pays voisins comme le Mozambique et la République-Unie de Tanzanie ont encouragé les entreprises privées et publiques sud-africaines à investir dans ces pays. L'entreprise publique **Industrial Development Corporation (IDC)** appuie le développement des infrastructures en Afrique australe par des prises de participation dans les projets. Ainsi, elle a pris une participation de 25 % dans la première phase du projet de fonderie d'aluminium Mozal à Maputo (Mozambique) et a participé à Mozal 2, le projet d'expansion, pour un total de 538 millions de dollars⁷. IDC a aussi pris des participations dans 89 projets et activités entrepris dans 28 pays africains⁸. Elle investit dans le continent pour traduire de manière concrète la politique menée par le Gouvernement sud-africain en faveur de la coopération régionale et pour tirer parti des possibilités d'investissement offertes par les mesures de privatisation adoptées par les pays d'accueil. De même, **Eskom**, entreprise publique de services de distribution, a investi dans un projet de coentreprise visant à approvisionner le projet Mozal, au Mozambique, en électricité. En 2002, elle a investi quelque 32 millions de dollars dans le principal opérateur de télécommunications du Lesotho. Transnet, entreprise publique de transports, a acquis, par l'intermédiaire de sa filiale de transport aérien South African Airways (Pty) Ltd (SAA), une participation de 49 % dans la compagnie aérienne nationale tanzanienne et a une participation de 19 % dans les chemins de fer zambiens. **Absa Ltd** opère dans quatre pays africains, le Mozambique, le Zimbabwe, la République-Unie de Tanzanie et la Namibie. Les trois premiers projets sont le résultat de privatisations qui ont créé des possibilités d'investissement dans la Banco Austral du Mozambique, la Commercial Bank du Zimbabwe et la National Bank of Commerce de la République-Unie de Tanzanie.

Source: CNUCED.

17. Les facteurs propres aux entreprises sont les mêmes pour l'Afrique du Sud que pour les autres pays en développement, à savoir la recherche de marchés, de ressources et d'efficacité. L'étendue de l'internationalisation, la répartition géographique des investissements et les motivations spécifiques des entreprises sud-africaines sont illustrées par les cas présentés ci-après.

Recherche de ressources

18. La volonté d'accéder aux ressources naturelles a conduit les entreprises sud-africaines à investir en Afrique et dans des contrées aussi lointaines que l'Australie. En 2003, **PetroSA** a pris une participation dans des installations offshore au Gabon et en Algérie. En 2004, elle a pris une participation dans un gisement pétrolier offshore au Nigéria. Elle a aussi pris une participation dans un projet d'unité de GTL en République islamique d'Iran et dans un projet de méthanol-carburant au Qatar. L'objectif de PetroSA était d'accéder aux ressources en pétrole et en gaz. **Anglogold Ashanti** (production d'or), fusion entre Anglogold (Afrique du Sud)

⁷ Base de données sur l'IED de BusinessMap.

⁸ Site Web d'IDC: www.idc.co.za.

et Ashanti (Ghana), a des activités dans 11 pays. Les possibilités d'investissement offertes par l'ouverture du secteur minier dans les pays d'accueil et l'accès aux ressources naturelles comptent parmi les principales motivations pour investir à l'étranger. **Illovo Sugar** (société agricole) investit à l'étranger pour diverses raisons, dont l'accès aux préférences commerciales accordées aux pays en développement voisins pour exporter du sucre vers l'Union européenne, les possibilités accrues d'exportations intrarégionales et les perspectives d'investissement offertes par les programmes de privatisation des pays voisins⁹. La majeure partie des investissements d'Illovo à l'étranger sont en Afrique, dans des pays comme le Malawi, la République-Unie de Tanzanie, le Mozambique, le Swaziland et la Zambie (tableau 8). La production de sucre y est moins coûteuse qu'en Afrique du Sud. Illovo a réussi à se diversifier d'un point de vue géographique, à accéder à des ressources à moindre coût et à accéder à des marchés rentables en Europe par l'intermédiaire de pays voisins.

Tableau 8. Illovo Sugar: Activités d'investissement direct à l'étranger et rentabilité, 2003

Pays d'accueil	Acquisition	Raison de l'investissement	Bénéfices (en %)
Zambie	Zambia Sugar Company	Privatisation	38
Malawi	Sugar Corporation of Malawi (Sucoma)	Privatisation	34
Rép.-Unie de Tanzanie	Kilombero Sugar Company	Privatisation	17
Afrique du Sud	13
Swaziland	5
Mozambique	-1
États-Unis	..	Diversification géographique	-6
Total			100

Source: Informations sur la société, rapport annuel d'Illovo, 2004.

Recherche de marchés

19. **Mondi** (papier) a suivi son concurrent, Sappi, à l'étranger pour des raisons liées aux marchés. Son but était d'élargir ses marchés et son accès aux ressources, processus de mondialisation qui l'a mené au-delà des frontières sud-africaines. La taille réduite du marché sud-africain a encouragé **Datatec** à se tourner vers l'étranger. La société a investi dans des pays où les télécommunications et les services Internet étaient déréglementés, en particulier dans les pays en développement. L'opérateur de téléphonie mobile **MTN Group** a élargi de manière active ses activités en Afrique (tableau 9). En juillet 2005, MTN a pris une participation de 51 % dans Loteny Telecom (Côte d'Ivoire). Le groupe s'intéresse également à l'Iran. La principale raison de son expansion tient au fait que, en tant qu'entreprise dominante sur le marché

⁹ Business Day, Johannesburg, 12 octobre 2004.

de la téléphonie mobile en Afrique du Sud, il a été incité à chercher de nouveaux marchés pour poursuivre une croissance rapide. La **Standard Bank Ltd** a de nombreuses activités en Afrique (tableau 10). Elle dispose d'un réseau couvrant 17 pays africains. Elle a aussi, par le biais de la Standard International Holdings, des filiales en Asie, aux États-Unis, au Brésil, en Fédération de Russie et en Turquie.

Tableau 9. MTN: Répartition géographique de diverses activités d'investissement direct à l'étranger, 1998-2001

Filiale	Pays d'accueil	Année	Participation	Effectifs
MTN Cameroun	Cameroun	2000	70 %	339
MTN Nigéria	Nigéria	2001	75 %	1 619
MTN Rwanda	Rwanda	1998	40 %	340
MTN Swaziland	Swaziland	1998	30 %	90
MTN Ouganda	Ouganda	1998	52 %	396

Source: MTN, informations sur la société.

Tableau 10. Standard Bank: Distribution géographique de l'investissement direct en Afrique

Filiale/pays d'accueil	Participation (en pourcentage)
Stanbic Bank Botswana	100
Standard Bank Lesotho	100
Standard Bank Swaziland	65
Lesotho Bank	70
Stanbic Bank Congo	100
Stanbic Bank Ghana	97
Stanbic Bank Kenya	96
Stanbic Bank Ltd Malawi	60
Stanbic Bank Nigéria	93
Stanbic Bank Zambie	100
Stanbic Bank Zimbabwe	100
Stanbic Bank Finance Zimbabwe	100
Standard Bank Maurice	100
Standard Bank sarl Mozambique	96

Source: Standard Bank Ltd, informations sur la société.

Acquisitions à l'étranger

20. L'achat d'actifs à l'étranger fait depuis longtemps partie de la stratégie d'internationalisation des entreprises sud-africaines. Des fusions-acquisitions ont été entreprises pour différentes raisons, qui vont des motivations financières et de la cotation en bourse à l'accès aux marchés et aux ressources naturelles. La plupart se font dans des pays développés, essentiellement au Royaume-Uni, en Australie et aux États-Unis (tableau 11). Quelques-unes sont entreprises dans des pays en développement, principalement en Afrique, et sont en partie favorisées par les privatisations dans les pays d'accueil. Le Zimbabwe et la Zambie ont été les principaux pays en développement concernés par les fusions-acquisitions sud-africaines entre 1995 et 2004.

Tableau 11. Afrique du Sud: Fusions-acquisitions internationales, par pays, 1995-2004
(Nombre de transactions)

Pays	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
Monde	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
Pays et territoires développés	13	15	24	35	61	52	25	22	14	14	275
Royaume-Uni	3	2	10	11	19	16	6	9	4	3	83
Australie	-	6	3	12	14	11	9	6	6	5	72
États-Unis	2	2	5	4	9	11	6	3	1	1	44
Allemagne	4	2	1	1	3	3	1	1	-	-	16
Pays-Bas	-	-	1	1	3	-	1	1	1	-	8
Canada	-	1	-	1	2	2	-	1	-	1	8
Pays et territoires en développement	10	10	12	10	9	14	9	10	4	7	95
Afrique	9	7	10	5	6	8	5	5	3	6	64
Zimbabwe	1	1	1	-	4	-	-	2	-	2	11
Zambie	1	-	4	2	-	2	1	-	-	-	10
Namibie	-	-	2	-	-	1	-	-	2	1	6
Malawi	-	3	-	1	-	-	1	-	-	-	5
Rép.-Unie de Tanzanie	2	-	-	1	-	2	-	-	-	-	5
Botswana	1	1	1	-	-	-	1	-	-	1	5
Mozambique	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	4
Amérique latine et Caraïbes	-	3	-	3	-	1	-	3	-	-	10
Asie et Océanie	1	-	2	2	3	5	4	2	1	1	21
Inde	-	-	-	-	-	2	-	1	-	-	3
Thaïlande	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	2

Source: CNUCED, base de données relative aux fusions-acquisitions internationales.

**Tableau 12. Afrique du Sud: Fusions-acquisitions internationales, par secteur, 1995-2004
(Nombre de transactions)**

Secteur	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
Total	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
Secteur primaire	2	4	1	5	5	6	7	4	7	4	45
Industrie minière	2	4	1	4	5	6	7	4	7	4	44
Secteur manufacturier	5	9	10	4	8	14	4	6	3	8	71
Denrées alimentaires, boissons et tabacs	2	1	1	-	3	-	-	-	-	-	7
Bois et produits dérivés du bois	-	1	3	-	-	4	-	1	1	2	12
Pétrole et gaz, raffinage	1	-	-	-	-	2	1	3	-	1	8
Produits chimiques	1	2	2	-	1	1	-	-	-	1	8
Métaux et produits métalliques	-	2	-	2	1	1	-	1	-	-	7
Machines	-	1	1	-	2	4	-	-	1	2	11
Matériel électrique et électronique	-	1	1	1	1	2	2	-	-	2	10
Services	15	11	25	36	58	46	23	22	9	9	254
Construction	-	-	1	-	1	1	-	-	1	1	5
Commerce	-	1	6	14	16	7	4	3	-	2	53
Transports, entreposage et communications	1	-	2	1	3	1	1	-	2	2	13
Services financiers	12	9	10	11	18	16	11	16	6	3	112
Investissements et produits de base, négociants, change	6	7	5	8	11	12	2	12	2	3	68
Assurance	2	-	4	1	-	2	1	2	2	-	14
Activités commerciales	1	1	3	8	17	16	7	3	-	1	57
Progiciels	-	1	3	3	7	9	5	2	-	-	30
Services commerciaux	1	-	-	4	7	6	2	1	-	1	22

Source: CNUCED, base de données relative aux fusions-acquisitions internationales.

21. Deux tiers environ des fusions-acquisitions ont concerné le secteur des services, et en priorité les activités financières et commerciales (voir tableau 12). Cela laisse à penser que les principales motivations des entreprises sont l'accès aux marchés, l'appui au commerce, la diversification et la croissance à long terme. En raison de son solide marché de capitaux et des liens historiques avec l'Afrique du Sud, le Royaume-Uni est un pays particulièrement prisé pour les fusions-acquisitions dans le domaine financier. Les fusions-acquisitions dans l'informatique

sont également importantes et concernent essentiellement les États-Unis et des pays européens technologiquement avancés. L'accès à la technologie et aux compétences est un facteur essentiel des fusions-acquisitions des entreprises sud-africaines de ce secteur. Les entreprises procèdent aussi à de nombreuses fusions-acquisitions internationales dans l'industrie minière dans le but de garantir l'accès immédiat aux ressources naturelles et de contrôler la chaîne de valeur.

Investissement extérieur direct et PME

22. La saturation et la taille limitée des marchés intérieurs et l'attrait des marchés étrangers ont poussé de petites et moyennes sociétés sud-africaines à s'internationaliser. Mais elles sont moins nombreuses et plus lentes à s'internationaliser que les grosses entreprises. Malgré l'amélioration des réglementations relatives à l'investissement direct à l'étranger et les possibilités offertes aux entreprises sud-africaines par la mondialisation depuis 1990, l'examen des 100 dernières sociétés de la Bourse de Johannesburg du point de vue de la capitalisation boursière montre que 22 d'entre elles ont une ou plusieurs filiales à l'étranger¹⁰. Les raisons qui les poussent à investir à l'étranger sont largement les mêmes que pour les grosses sociétés. Mais l'appui au commerce et l'accès aux marchés sont leurs principales motivations (voir par exemple Spanjaard, Universal Footware) (tableau 13). Leur diffusion géographique est différente de celle des grosses sociétés transnationales. Les PME ont tendance à investir plus près, souvent dans les pays voisins, alors que les grosses STN investissent dans les pays voisins comme dans des pays beaucoup plus éloignés. La nécessité d'accéder aux ressources naturelles pousse les PME comme les grosses sociétés à investir dans les pays où elles peuvent s'approvisionner.

Tableau 13. Quelques STN petites et moyennes d'Afrique du Sud^a

Entreprise	Filiale/pays d'accueil	Secteur	Motivations
Spanjaard Ltd	<ul style="list-style-type: none"> • Molyslip Zimbabwe (100 %) • Spanjaard Royaume-Uni (100 %) 	Chimie	<p>Diversification géographique</p> <p>A investi au Royaume-Uni pour faciliter l'exportation de lubrifiants spécialisés et de poudres métalliques vers ce marché</p> <p>Tire 28 % de ses revenus de l'étranger</p>
Metorex	<ul style="list-style-type: none"> • Metorex Burkina Faso BV (Pays-Bas/Burkina Faso) (100 %) • Abbey Commodities (Suisse) (100 %) • Chibuluma Mines Plc (Zambie) (85 %) • Projet Ruashi (RDC) (68 %) 	Zinc, commercialisation, cuivre et cobalt	<p>Recherche de ressources</p> <p>Société minière de taille moyenne</p>

¹⁰ Ces entreprises ont un chiffre d'affaires réduit, peu de salariés et des bénéfices limités. Il ne s'agit pas de filiales de grosses entreprises. Elles ont investi à l'extérieur du pays ou sont susceptibles de le faire.

Entreprise	Filiale/pays d'accueil	Secteur	Motivations
DPI Plastics (Pty) Ltd	<ul style="list-style-type: none"> DPI Oregon (Zimbabwe) (50 %) DPI-Simba (Tanzanie) (50 %) Aqualia (Pty) (Maurice) DPI International Ltd (Maurice) (100 %) 	Fabrication de plastiques	Recherche de marchés
Universal Footwear (Pty) Ltd	Deux filiales en Chine	Vente au détail et en gros	Accès aux matières premières et aux installations de production

Source: Bourse de Johannesburg, publications diverses.

^a Ces entreprises figurent en dernière place sur la liste des sociétés cotées à la Bourse de Johannesburg. Elles ont un chiffre d'affaires réduit, peu de salariés et des bénéfices limités. Il ne s'agit pas de filiales de grosses entreprises. Elles ont investi à l'extérieur du pays ou sont susceptibles de le faire.

IV. Investissement direct à l'étranger et compétitivité des entreprises sud-africaines

23. En 2002, sur les 50 premières STN de pays en développement n'appartenant pas au secteur financier, 7 étaient des entreprises sud-africaines, contre 3 seulement en 1997, ce qui montre que les entreprises sud-africaines ont renforcé leur position vis-à-vis des STN d'autres pays en développement (tableau 14)¹¹. Plus de 50 % des actifs de ces STN sud-africaines sont à l'étranger et une part importante de leur chiffre d'affaires est générée par leurs activités à l'étranger. Cinq des sept STN ont un indice de transnationalité¹² d'au moins 50 %, ce qui montre qu'il s'agit d'entités hautement transnationalisées.

Tableau 14. Afrique du Sud: Principales STN du secteur non financier, classées par importance de leurs actifs étrangers, 2002^a
(En millions de dollars)

Société	Secteur ^c	Actifs		Chiffre d'affaires		Indice de transnationalité ^b (en %)
		À l'étranger ^c	Total	À l'étranger ^e	Total	
Sappi Ltd	Papier	3 733 ^d	4 641	2 941	3 729	71,7
Sasol Ltd	Chimie industrielle	3 623	8 960	3 687	7 114	38,4
MTN Group Ltd	Télécommunications	2 582	3 556	729	1 991	52,1
Anglogold Ltd	Or	2 301	3 964	831	1 761	54,4
Naspers Ltd	Médias	1 655 ^d	2 498	412	1 148	39,0

¹¹ Classées en fonction de l'importance de leurs actifs à l'étranger.

¹² L'indice de transnationalité est la moyenne de trois rapports, à savoir le rapport entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, celui entre le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total et celui entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total.

Société	Secteur ^c	Actifs		Chiffre d'affaires		Indice de transnationalité ^b (en %)
		À l'étranger ^e	Total	À l'étranger ^e	Total	
Barloworld Ltd	Divers	1 596	2 569	1 984	3 409	54,5
Nampack Ltd	Caoutchouc et plastiques	782 ^a	2 281	328	1 317	48,9

Source: CNUCED, 2004, p. 22 et 23.

^a Toutes les données sont tirées des rapports annuels des entreprises, sauf mention contraire.

^b L'indice de transnationalité est la moyenne de trois rapports, à savoir le rapport entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, celui entre le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total et celui entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total.

^c La classification des secteurs est fondée sur la United States Standard Industrial Classification, utilisée par la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis.

^d Dans plusieurs cas, les entreprises n'ont signalé qu'une partie de leurs actifs à l'étranger. Dans ces cas, le rapport entre les actifs partiels à l'étranger et les actifs partiels (totaux) a été appliqué à la totalité des actifs pour calculer le montant total des actifs à l'étranger. Dans tous les cas, les chiffres obtenus ont été communiqués aux entreprises pour confirmation.

^e Les chiffres d'affaires à l'étranger sont fondés sur l'origine de la vente. Dans un certain nombre de cas, les entreprises n'ont indiqué les chiffres d'affaires que par destination.

24. Les données fournies par les entreprises laissent à penser que l'investissement direct à l'étranger a accru la compétitivité des entreprises sud-africaines car il leur a permis d'accroître leur rentabilité et leurs revenus, d'élargir leurs marchés, d'accroître leurs actifs, de renforcer leur accès à la technologie et de participer davantage au commerce international (tableaux 15 et 16). Des entreprises comme **Anglogold Ashanti**, **Naspers**, **Barloworld**, **Sappi**, **Nampak**, **Alexander Forbes** et **Illovo Sugar** ont tiré plus de 50 % de leurs revenus de leurs activités à l'étranger, où elles ont une grande partie de leurs actifs. En 2003, **Illovo Sugar** a généré les quatre cinquièmes environ de ses bénéfices à l'étranger, principalement dans des pays voisins. **Mondi** a triplé son chiffre d'affaires, le portant à 7 milliards de dollars par an, dont 5,5 milliards proviennent des activités de l'entreprise en Europe¹³. **Steinhoff Ltd**, fabricant de meubles, a tiré 73 % de ses revenus de ses activités dans l'Union européenne et dans le Pacifique, et 17 % de ses activités en Afrique. Soixante-quatorze pour cent de ses actifs nets sont extérieurs à l'Afrique. Steinhoff a des activités en Pologne, dans d'autres pays européens et en Australie. **Datatec** est la société sud-africaine de technologies de l'information la plus transnationalisée. En 2004, elle tirait 95 % de ses revenus de ses activités à l'étranger, essentiellement aux États-Unis et dans l'Union européenne (tableau 17). Les deux cinquièmes environ des abonnés à MTN résident hors d'Afrique du Sud, et 31 % d'entre eux sont au Nigéria. Pour l'année financière 2004, le revenu moyen par usager au Nigéria s'élevait à 51 dollars, chiffre inférieur aux 57 dollars de 2003 mais qui reste sensiblement supérieur aux chiffres réalisés en Afrique du Sud, qui plafonnaient à 31 dollars.

¹³ Mondi a contribué à 22 % du revenu de Anglo American Corp en 2003, ce qui le place au deuxième rang des entreprises contribuant aux activités du groupe.

Tableau 15. Afrique du Sud: Investissement direct à l'étranger et choix d'indicateurs de compétitivité, par type et par entreprise

Types/Indicateurs de compétitivité	Entreprises	Remarques
Augmentation des revenus et élargissement des marchés	Sappi, Sasol, AngloGold, Barloworld, Mondi, Steinhoff, MTN Group, Datatec, Illovo Sugar	Part importante des revenus provenant de l'étranger Élargissement des marchés facilité par l'accès aux marchés étrangers: amélioration de la position sur le marché
Part significative des actifs à l'étranger	Sappi, Sasol, AngloGold, Naspers, Barloworld, Nampak, Steinhoff, MTN Group, Datatec	Participation accrue au commerce international Capacité de diversifier les risques
Augmentation de la rentabilité	Illovo Sugar, MTN Group	Activités à l'étranger plus rentables que dans le pays d'origine Part importante des bénéfices provenant de l'étranger
Accès à la technologie	Dimension Data Holdings, Datatec	Accès aux infrastructures et aux installations technologiques et de R-D des pays d'accueil, ce qui contribue à la rentabilité

Source: CNUCED.

Tableau 16. Croissance et bénéfices des premières STN sud-africaines, 2005 (En pourcentage)

Entreprise	Croissance moyenne sur les cinq derniers exercices financiers		Pourcentage des revenus provenant de l'étranger	Pourcentage des actifs à l'étranger
	Capitalisation boursière	Revenu imputable		
Sasol Ltd	28,8	16,8	38,0	37,7
MTN Group Ltd	43,3	96,2	36,5	56,9
AngloGold Ashanti Ltd	29,1	31,3	67,0	50,0
Gold Fields Ltd	29,5	2,9	49,7	67,4
Naspers Ltd	53,6	71,2	58,0	32,0
Bidvest Ltd	2,2	1 610,0	35,0	44,0
Barloworld Ltd	82,0	107,7	54,0	51,0
Steinhoff International Holdings	21,1	25,0	73,0	74,0

Entreprise	Croissance moyenne sur les cinq derniers exercices financiers		Pourcentage des revenus provenant de l'étranger	Pourcentage des actifs à l'étranger
	Capitalisation boursière	Revenu imputable		
Sappi Ltd	17,2	-17,2	74,0	68,3
Nampak Ltd	11,0	17,2	74,0	68,3
Alexander Forbes	2,6	2,6	52,0	71,0
Illovo Sugar	20,7	-1,7	52,0	-
Datatec Ltd	24,4	68,1	95,2	-

Source: Bourse de Johannesburg (données au 26 juillet 2005), presse et rapports annuels.

Tableau 17. Datatec: Répartition géographique des revenus, par région, 2004

Région/pays	En milliers de dollars	Pourcentage
Amérique du Nord	1 206 775	51,4
Amérique du Sud	19 412	0,8
Royaume-Uni et Europe	807 239	34,4
Asie-Pacifique	200 313	8,5
Afrique du Sud	113 209	4,8
Total	2 346 948	100,0

Source: Datatec Ltd, informations sur la société et rapport annuel.

25. Les activités d'investissement direct lancées par les entreprises sud-africaines en Afrique leur ont, de manière générale, permis de prospérer. Cela étant, ces activités ont aussi contribué à affaiblir certaines entreprises, en particulier lorsque leurs investissements à l'étranger ne correspondaient pas à leur activité de base ou lorsqu'elles n'ont pas fait preuve d'assez de discernement dans leurs investissements. Certaines fusions-acquisitions ont échoué, en particulier celles qui n'apportaient que peu de synergie aux objectifs globaux de l'entreprise. Cela confirme que les stratégies d'investissement direct à l'étranger doivent être sélectives et répondre à un objectif d'internationalisation précis.

V. Obstacles à l'investissement direct à l'étranger

26. Le contrôle des changes a été progressivement assoupli à partir de 1997. Auparavant, l'approche adoptée décourageait les investissements à l'étranger, qu'il s'agisse d'investissements directs ou de placements de portefeuille. Les résidents n'étaient pas autorisés à avoir des comptes bancaires à l'étranger ou à investir dans des fonds étrangers. Les investissements directs à l'étranger ou de l'étranger ne figuraient pas en tête des priorités dans les années 70 et 80, époque d'instabilité politique. Les restrictions concernant la capacité des entreprises sud-africaines de lever des fonds garantis sur leurs actifs dans le pays ont limité les investissements directs à l'étranger. L'absence d'appui de la part des institutions a aussi contribué à ce phénomène.

27. Tout en étant conscientes qu'elles devraient s'internationaliser pour améliorer leur compétitivité, les PME sud-africaines se heurtaient à différents obstacles. Le manque d'accès aux sources de financement et aux informations sur les marchés et les préoccupations suscitées par les risques supplémentaires que présente l'organisation d'activités dans un environnement méconnu ont freiné leurs ambitions, tout comme le manque de compétences d'encadrement et d'expérience des activités commerciales internationales.

VI. Politiques en matière d'investissement direct à l'étranger

28. L'existence du contrôle des changes pour les résidents a joué un rôle essentiel dans la décision de grandes entreprises sud-africaines de déplacer leur siège social à l'étranger et de s'inscrire sur les marchés boursiers étrangers. Le contrôle des changes s'est intensifié en 1961. La dégradation de la balance des paiements a aussi rendu nécessaire de restreindre les sorties de capitaux¹⁴.

29. Lorsque les investissements à l'étranger étaient autorisés, c'était par dispense spéciale, car la règle générale était l'interdiction. Ces dispenses étaient accordées si l'investissement était profitable à long terme à l'économie, dans le cas par exemple de la promotion des exportations de biens et de services, y compris de technologies, par le biais de la protection des marchés existants et le développement de nouveaux marchés, et la protection des importations essentielles de biens et de technologies.

30. L'assouplissement sélectif du contrôle des changes a permis d'encourager les investissements, d'abord en Afrique australe, et en particulier dans les pays de la SADC, puis dans le reste de l'Afrique. En mars 1997, le Gouvernement a assoupli le contrôle des changes et les entreprises sud-africaines ont été autorisées à investir jusqu'à 30 millions de rand à l'étranger, auxquels s'ajoutent 20 millions de rand au titre des investissements dans les pays membres de la SADC. Ces mesures ont été suivies d'un nouvel assouplissement en 1999, en vertu duquel les entreprises sud-africaines ont été autorisées à investir jusqu'à 250 millions de rand par projet approuvé dans la région de la SADC. Le plafond autorisé pour les investissements dans le reste du monde a été porté à 50 millions de rand. Les plafonds ont de nouveau été revus à la hausse au cours des années suivantes, si bien qu'en 2004 les entreprises sud-africaines étaient autorisées à investir jusqu'à 2 milliards de rand en Afrique, et la moitié dans le reste du monde. En outre, la somme pouvant être levée par les entreprises au moyen de prêts locaux en plus de l'investissement autorisé est passée de 10 à 20 %. La Reserve Bank (banque centrale) doit encore approuver les investissements à l'étranger.

31. En juin 2004, la taxe sur les dividendes étrangers rapatriés au profit des actionnaires sud-africains d'entreprises dont les actionnaires ont une participation supérieure à 25 % a été supprimée. On lui reprochait d'inciter les entreprises à investir dans les pays développés ou exportateurs de capitaux au détriment des pays en développement, tels que les pays africains¹⁵.

¹⁴ Réglementation des changes, décrets et règlements 1961, publiés dans les Avis R1111 et R1112 du 1^{er} décembre 1961, en vertu de la loi sur la monnaie et les changes (loi n° 9 de 1933).

¹⁵ Déclaration sur la politique budgétaire à moyen terme, 2003, Trésor national, République d'Afrique du Sud, 12 novembre 2003 (<http://www.finance.gov.za/>).

VII. Conclusion

32. Les entreprises sud-africaines, qu'il s'agisse d'entreprises publiques ou d'entreprises privées, de grosses sociétés ou de PME, investissent à l'étranger pour améliorer leur compétitivité. Elles investissent dans des projets entièrement nouveaux comme dans des actifs existants pour renforcer leur position sur le marché, accéder à de nouveaux marchés, s'approvisionner en ressources naturelles, accroître leur rentabilité, mieux contrôler la chaîne de valeur et accéder aux technologies, aux compétences et aux capacités d'encadrement. L'amélioration du contexte de l'action des pouvoirs publics, la libéralisation et l'assouplissement du contrôle des changes ont encouragé les entreprises à investir. À cet égard, les perspectives des entreprises en matière d'investissement à l'étranger sont encourageantes.

33. Les investissements directs des PME sud-africaines à l'étranger restent limités comparés à ceux des grandes entreprises. En effet, il leur est plus difficile de se tourner vers l'étranger. Il pourrait être utile d'envisager un certain nombre d'options et de mesures destinées à aider les PME à investir à l'étranger afin de renforcer leur compétitivité.

34. Il pourrait s'agir par exemple de fournir des informations sur les marchés et les possibilités d'investissement dans les pays ou régions visés. L'appui des institutions est essentiel. On pourrait encourager la création de mécanismes de financement qui faciliteraient les investissements directs à l'étranger des PME et seraient conformes aux objectifs de développement du pays. On pourrait aussi créer une agence ou une division chargée des investissements directs à l'étranger, qui répondrait aux besoins spécifiques des entreprises sud-africaines en matière d'internationalisation. La promotion de programmes d'investissement comme les missions d'investissement à l'étranger pourrait aussi être utile, tout comme les activités de facilitation telles que les dialogues et les forums secteur public-secteur privé, qui permettraient aux PME de faire part de leur expérience en matière d'internationalisation par le biais des investissements, en traitant notamment des questions de politique. Les cours de formation et les relations avec les écoles de commerce peuvent jouer un rôle important dans le renforcement des capacités, en particulier en ce qui concerne le lancement d'activités commerciales à l'étranger, la gestion des risques, les différences culturelles et la gestion internationale. Les PME comme les grandes STN devraient adopter de bonnes pratiques de gouvernance, se comporter en citoyens responsables et contribuer au développement des pays d'accueil.

35. L'analyse de l'internationalisation des PME sud-africaines par le biais de l'investissement direct à l'étranger se heurte à l'insuffisance des statistiques. C'est un domaine auquel il conviendrait de prêter attention afin de pouvoir mieux appréhender les stratégies et les motivations des PME sud-africaines qui se tournent vers l'étranger pour améliorer leur compétitivité ainsi que les difficultés et les obstacles auxquels elles se heurtent, les risques qu'elles courent et les bénéfices qu'elles peuvent en tirer.

Références

CNUCED 2004. *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York et Genève: Organisation des Nations Unies, publication des Nations Unies, numéro de vente: E04.II.D.36.

CNUCED 2005. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. New York et Genève: Organisation des Nations Unies, publication des Nations Unies, numéro de vente: E.05.II.D.10.

Goster, K. (2002). An assessment of the economic impact of the primary listings by South African companies on the London Stock Exchange, 1997-2001, *BusinessMap*.

South African Reserve Bank (2005). *Quarterly Bulletin*, juin.
