



Conseil économique
et social

Distr.
GENERALE

E/C.10/1994/5
23 mars 1994
FRANCAIS
ORIGINAL : ANGLAIS

COMMISSION DES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES
Vingtième session
Genève, 2-11 mai 1994
Point 6 de l'ordre du jour provisoire*

EXPERIENCES NATIONALES ET REGIONALES POUR CE QUI EST D'ATTIRER LES
INVESTISSEMENTS ETRANGERS DIRECTS AUX FINS DU DEVELOPPEMENT

L'investissement étranger direct en Afrique

Rapport du secrétariat de la CNUCED

RESUME

Les pays africains souhaitent vivement attirer des investissements étrangers directs. Après avoir obtenu des résultats relativement bons dans la deuxième moitié des années 80, toutefois, la région dans son ensemble n'a guère bénéficié de l'accroissement de l'investissement étranger direct dans les pays en développement au début des années 90 : la part du continent dans le total de ces investissements est tombée de 12 % dans la période 1986-1990 à 7 % en 1991-1992. Ainsi, alors que d'autres régions en développement comptent de plus en plus sur les capitaux privés pour leurs apports de ressources extérieures, en Afrique, les dons et prêts du secteur officiel restent la principale source de financement extérieure. Néanmoins, les pays d'Afrique font tout leur possible, notamment en libéralisant leur régime d'investissement étranger direct, pour attirer les sociétés transnationales dans tous les secteurs de leur économie. En fait, un certain nombre de pays ont réussi à attirer des flux d'investissement relativement importants ou croissants, ou les deux, soit régulièrement année après année, soit dans certaines années. Leur réussite montre qu'il est faux de penser que l'Afrique dans son ensemble n'est pas intéressante pour l'IED. Il convient plutôt de faire une analyse différenciée pour déterminer quels sont les atouts spécifiques des pays disposés à créer un climat favorable à l'investissement.

* E/C.10/1994/1.

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphe</u> s	<u>Page</u>
INTRODUCTION	1 - 2	5
I. LE CADRE REGLEMENTAIRE	3 - 24	5
A. Le cadre réglementaire national	3 - 29	5
1. Restrictions en matière de propriété et d'accès	6 - 13	6
2. Mesures de contrôle des changes limitant le rapatriement de fonds liés aux investissements	14 - 17	9
3. Transfert de technologie et droits de propriété intellectuelle	18 - 22	11
4. Allégements fiscaux et autres mesures de promotion	23 - 29	15
B. Le cadre réglementaire international	30 - 34	17
II. TENDANCES D'EVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT EN AFRIQUE	35 - 50	22
A. Flux	35 - 42	22
B. Investissements sans apport de fonds propres et coentreprises	43 - 46	26
C. Le stock d'IED et sa répartition sectorielle	47 - 50	28
III. EXPLICATION DES TENDANCES OBSERVEES	51 - 68	34
A. Facteurs d'ordre général	52 - 54	34
B. Programmes d'ajustement structurel et investissement étranger direct	55 - 60	36
C. Le rôle des programmes de conversion de dettes en fonds propres, de la privatisation et des investissements de portefeuille	61 - 68	38
IV. EFFETS DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT SUR L'ECONOMIE	69 - 85	42
A. Production et emploi	70 - 76	43
B. Investissement intérieur	77 - 78	45
C. Autres effets	79 - 85	46
V. CONCLUSIONS	86 - 90	50

TABLE DES MATIERES (suite)

Page

Liste des encadrés

1. La Namibie se distingue par sa politique d'ouverture 10
2. Les régimes de transfert de technologie en Afrique 13

Liste des tableaux

1. Traités bilatéraux concernant les investissements signés par des pays africains au 1er janvier 1993 18
2. Pays africains signataires des quatre principales conventions multilatérales relatives aux investissements, janvier 1994 20
3. Flux d'investissement étranger direct en Afrique, 1981-1982 24
4. Classement des principaux pays d'accueil d'investissement étranger direct en Afrique selon divers critères 27
5. Stock d'investissement étranger direct en Afrique, par pays d'origine, année la plus récente 30
6. Répartition sectorielle du stock d'investissement étranger direct en Afrique, pour les principaux pays d'origine, année la plus récente 31
7. Part du secteur primaire dans le total des stocks et des flux d'IED, divers pays d'accueil, années 80 32
8. Nigéria : composition sectorielle des flux d'investissements étrangers, 1980-1990 33
9. Flux d'investissement étranger liés à des privatisations : Afrique et autres régions, 1988-1992 41
10. Part de l'investissement intérieur brut dans le produit intérieur brut, 1965-1991 46
11. Afrique : transferts financiers liés à l'investissement étranger direct, 1981-1992 49
12. Charges salariales annuelles au Kenya, selon le régime de propriété, 1985 50
13. Flux d'investissement étranger direct rapportés au PIB : Afrique, Asie et Amérique latine et Caraïbes, 1970, 1975, 1980 et 1991 51

TABLE DES MATIERES (suite)

	<u>Page</u>
<u>Tableaux de l'annexe</u>	
1. Flux d'investissement étranger direct, par pays d'accueil, en millions de dollars et en pourcentage du PIB, moyennes annuelles sur les périodes 1981-1985, 1986-1990 et 1991-1992	59
2. Part de l'investissement étranger direct dans l'investissement intérieur brut, par pays, 1981-1985, 1986-1990 et 1991-1992	63
3. Transferts de capitaux liés à l'investissement étranger direct, par pays, 1981-1985, 1986-1990 et 1991-1992	65

INTRODUCTION

1. Dans sa résolution 1993/49, le Conseil économique et social a demandé au Secrétaire général d'établir, pour la vingtième session de la Commission des sociétés transnationales, un rapport analytique et comparatif sur le rôle de l'investissement étranger direct (IED) en Afrique. Le présent rapport a été établi par le Programme sur les sociétés transnationales en réponse à cette demande.

2. Les pays africains souhaitent vivement attirer des IED. A cet effet, ils ont amélioré leur réglementation, le plus souvent dans le cadre de programmes d'ajustement structurel. En outre, ils s'efforcent d'accroître la confiance des investisseurs en concluant des accords bilatéraux en matière d'investissement et de fiscalité et en adhérant à l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI). Nous examinerons à la section I l'évolution des réglementations. L'analyse des tendances faite à la section II montre toutefois que, pour le continent dans son ensemble, les flux d'IED n'ont pas réagi ou, au mieux, ont réagi de façon inégale, en se concentrant soit sur le secteur primaire soit un nombre de pays restreint, soit les deux à la fois. Les raisons de ce phénomène sont examinées plus en détail à la section III consacrée aux facteurs fondamentaux qui déterminent les flux d'IED. Bien que l'IED en Afrique ne soit en général pas très important (sauf dans un certain nombre d'exceptions relatives), il a souvent eu des effets majeurs sur l'économie des pays d'accueil (section IV). Enfin, pour créer un environnement propice à l'investissement étranger et susceptible d'en démultiplier l'effet, il ne suffit pas de travailler le cadre juridique de base; beaucoup d'autres mesures peuvent et doivent être prises, comme nous le verrons dans la conclusion. Certaines des améliorations supplémentaires indispensables ne peuvent se faire que sur une longue durée et, en particulier dans le cas des pays les moins avancés, exigent une aide extérieure considérable (notamment en matière d'infrastructure); d'autres ne nécessitent qu'une volonté gouvernementale et peuvent être réalisées dans des délais relativement brefs.

I. LE CADRE REGLEMENTAIRE

A. Le cadre réglementaire national

3. La plupart des pays d'Afrique ont aujourd'hui adopté une réglementation nationale favorable à l'IED. Ils autorisent le rapatriement des bénéficiaires et offrent des avantages fiscaux et autres pour attirer les investisseurs. En outre, différents pays ont simplifié le processus d'autorisation des investissements (par exemple en créant un centre unique chargé de toutes les formalités), créé des offices de promotion de l'investissement et multiplié les bureaux de représentation à l'étranger afin de faire connaître les possibilités d'investissement. Cette attitude réformatrice a été assez généralisée et s'est parfois traduite par une évolution très rapide de la politique et de la législation. Ainsi, sur une période de cinq ans seulement (entre 1982 et 1987), la moitié environ des pays africains ont soit adopté un code des investissements ou modifié leur code ou leurs directives afin d'attirer davantage d'IED. A la fin des années 80 et au début des années 90, on a aussi vu un grand nombre des autres pays introduire de nouvelles lois ou modifier les lois en vigueur concernant l'investissement. De plus, des pays

qui avaient la réputation d'être hostiles à l'IED, comme l'Éthiopie, la Guinée et le Mozambique, ont adopté de nouvelles lois offrant un large éventail de garanties et de possibilités aux investisseurs étrangers. Enfin, même des pays traditionnellement considérés comme plus ouverts à l'IED, comme le Kenya et le Zimbabwe, ont fait des efforts considérables pour réviser leur cadre réglementaire afin de mieux attirer les investisseurs étrangers.

4. La libéralisation des régimes d'IED s'observe dans presque tous les pays d'Afrique, mais la façon d'aborder tel ou tel aspect varie encore selon les pays de la région, de même que les modalités administratives de mise en oeuvre. Ainsi, certains pays conservent des mécanismes visant à protéger les entreprises nationales contre la concurrence étrangère, afin d'encourager le développement industriel local. Certains encouragent les coentreprises avec des partenaires locaux tandis que d'autres ont une attitude plus ambivalente à cet égard. En outre, dans plusieurs pays, la législation sur l'IED vise toujours à promouvoir la croissance de certaines industries, le transfert de technologie et les exportations, alors que d'autres pays ont des objectifs plus larges.

5. Malgré la diversité des approches nationales concernant tel ou tel aspect, l'analyse d'un échantillon de codes d'investissement africains montre que la plupart d'entre eux traitent l'ensemble des questions qui présentent de l'importance pour les investisseurs éventuels, depuis les conditions d'accès et d'exploitation jusqu'aux mesures d'incitation et aux garanties et sauvegardes juridiques. Dans tous ces domaines, on peut discerner une tendance générale à l'assouplissement des restrictions antérieures. Nous passerons en revue les principaux aspects de cette libéralisation dans les sections ci-après.

1. Restrictions en matière de propriété et d'accès

6. Une des caractéristiques communes des régimes d'IED en vigueur en Afrique dans les années 60 et 70 est qu'ils comportaient des dispositions interdisant aux investisseurs étrangers de détenir plus qu'un certain pourcentage des fonds propres d'une quelconque entreprise. Ces restrictions ont été considérablement assouplies ces dernières années et la plupart des pays d'Afrique ont révisé leur législation pour éliminer ou réduire ce type de limites concernant la propriété des entreprises.

7. Néanmoins, de nombreux pays continuent de limiter l'IED dans certaines industries clefs, dans lesquelles l'investissement étranger est soit totalement interdit, soit plafonné à un certain pourcentage du capital social. Même dans de tels cas, toutefois, le nombre de secteurs fermés aux investisseurs étrangers a progressivement été réduit à mesure que le processus de libéralisation se confirmait. Ainsi, le Code des investissements du Ghana (No 116 du 1er juillet 1985) a ramené de 24 à 2 le nombre de branches de production fermées à l'IED. D'autres pays appliquant des restrictions similaires, comme la République centrafricaine, la Guinée et le Nigéria, ont ouvert des branches de production jusqu'alors interdites aux investisseurs étrangers. L'exemple du Nigéria, qui est une des premières puissances économiques de l'Afrique, est très instructif. Dans ce pays, les décrets d'indigénisation de 1972 et 1977 interdisaient aux investisseurs étrangers de détenir plus de 40 % du capital d'une entreprise dans de

nombreux secteurs. En janvier 1989, ces textes ont été modifiés pour autoriser les étrangers à être propriétaires à 100 % de n'importe quelle entreprise sauf dans les secteurs de la banque, de l'assurance, de la transformation du pétrole et des industries extractives¹.

8. Tant que les investisseurs étrangers ne pouvaient détenir 100 % du capital social, les coentreprises étaient encouragées et ont proliféré puisque c'était la principale formule envisageable pour faire des affaires en Afrique. Dans les années 60 et 70, de nombreux gouvernements d'Afrique encourageaient très activement les coentreprises réunissant des entités nationales, notamment des entreprises paraétatiques, et des sociétés transnationales. Dans ces coentreprises, l'entité nationale devait souvent, en vertu de la loi en vigueur, détenir au moins 51 % du capital. Cette pratique est maintenant en grande partie abandonnée. Cependant, même si aujourd'hui les gouvernements ne tiennent plus à se mêler directement d'entreprises commerciales, la réglementation de certains pays révèle une propension à continuer d'encourager la formation de coentreprises avec les investisseurs privés locaux. Toutefois, il y a une grande différence dans la mesure où les nouvelles lois n'imposent plus la formule de la coentreprise et se contentent de l'encourager. Ainsi, la loi de 1990 sur l'investissement étranger de la Namibie et la Proclamation de 1991 sur l'investissement de l'Erythrée encouragent clairement la formation de coentreprises avec des investisseurs locaux, mais soulignent que cela n'est pas une obligation pour les investisseurs étrangers.

9. Le désengagement de l'Etat des activités économiques a posé la question de la participation des investisseurs étrangers au processus de privatisation. Certains pays, comme le Tchad, le Maroc, le Mozambique, le Nigéria, le Soudan et l'Ouganda, ont commencé à vendre sans détour les entreprises publiques déficitaires, alors que d'autres, comme l'Egypte, l'Ethiopie, le Maroc et la Tunisie, ont préféré un processus très prudent et gradualiste de privatisation et de réforme des entreprises paraétatiques. Un problème qu'on retrouve dans de nombreux pays, en ce qui concerne la privatisation, est celui des entreprises endettées envers des entités étrangères, ainsi que celui des moyens de favoriser l'acquisition des actifs par des ressortissants nationaux alors que les capitaux disponibles dans le secteur privé sont assez limités. Certains pays, comme le Soudan, envisagent de résoudre ce problème en transformant une partie des entreprises visées en sociétés anonymes cotées en bourse dont une partie du capital restera détenu par l'Etat.

10. Malgré l'assouplissement des régimes d'IED - du moins en ce qui concerne les limitations visant la part du capital qui peut être détenue par des investisseurs étrangers - la plupart des pays continuent d'exiger que le gouvernement autorise tout projet d'IED. En d'autres termes, ils appliquent un processus de sélection et d'agrément des investisseurs étrangers. Si un projet ne satisfait pas à certains critères énoncés dans le Code, il ne sera pas autorisé et ne pourra être réalisé. Toutefois, certains pays ont récemment adopté des régimes plus souples. Dans quelques cas, comme celui de la Namibie, il n'y a pas de procédure d'autorisation et le traitement national est garanti par la loi (encadré 1). Dans d'autres pays, comme le Mozambique et l'Erythrée, l'autorisation des investissements étrangers directs n'est pas expressément requise, mais les investisseurs étrangers se

soumettent de toute façon à un processus d'agrément pour bénéficier d'un large éventail d'avantages fiscaux.

11. Cependant, un nombre croissant de pays reconnaissent la nécessité de réduire les entraves bureaucratiques qui accompagnent généralement les processus de sélection et d'agrément. A cet effet, plusieurs pays d'Afrique ont créé durant les années 80 un centre unique pour toutes les formalités relatives aux investissements (Office national des investissements en Gambie, Centre des investissements au Ghana, Centre de promotion de l'investissement au Kenya, Commission nationale des investissements au Libéria, Centre de promotion des investissements au Nigéria et Office national de promotion des investissements au Zaïre, par exemple). Une des principales fonctions de ces organismes est de centraliser les formalités d'autorisation des investissements relevant des différentes administrations publiques. Cela aurait dû permettre de réduire autant que possible la durée des procédures d'autorisation dépendant de différents services administratifs. Cependant, en réalité, dans de nombreux cas ces centres n'ont pas vraiment facilité le processus car ils ont été débordés par l'accroissement de leur charge de travail. De nombreux pays sont en train de les restructurer pour leur donner un rôle axé davantage sur la promotion, à mesure qu'ils assouplissent les critères de sélection et d'autorisation.

12. Dans l'analyse des formalités d'admission de l'IED, il ne faut pas négliger les différentes lois sectorielles qui influencent le processus d'agrément. Par exemple, dans tous les pays d'Afrique, les minéraux et hydrocarbures présents dans le sous-sol sont propriété de l'Etat et toute activité de prospection, d'extraction ou de production nécessite une concession. La législation de ces pays concernant les industries extractives prévoit donc des mécanismes d'autorisation qui s'ajoutent aux prescriptions de base de la législation relative à l'IED et peuvent dans certains cas, s'ils ne sont pas modifiés, annuler les effets de la réforme du régime d'IED.

13. C'est pourquoi il n'est pas surprenant que dans les années 80 un grand nombre de pays aient révisé en profondeur leurs politiques sectorielles et le cadre réglementaire y relatif, notamment dans le secteur des ressources naturelles, pour les aligner sur la tendance générale de libéralisation des régimes d'IED. C'est ainsi que des pays comme le Burundi, le Ghana, le Kenya, le Nigéria, le Soudan, la République-Unie de Tanzanie, l'Ouganda et la Zambie ont modifié ou renouvelé leurs lois régissant la prospection minière et pétrolière. Une des principales tendances observées dans ce processus est l'abandon de l'obligation de laisser à l'Etat une participation (souvent majoritaire) au capital des entreprises d'exploitation des ressources minérales. Le nouveau principe reflété dans ces lois est que le gouvernement peut protéger l'intérêt national de façon satisfaisante au moyen de ses pouvoirs de réglementation et qu'un régime fiscal bien conçu permet à l'Etat de se réserver une part suffisante des recettes sans encourir la dépense et les risques liés à une prise de participation.

2. Mesures de contrôle des changes limitant le rapatriement de fonds liés aux investissements

14. De nombreux pays africains, ayant subi de graves pénuries de devises dans les années 70 et 80, ont imposé des restrictions aux sorties de capitaux, notamment en ce qui concerne le rapatriement des bénéficiaires. Ces pénuries subsistent encore dans de nombreux cas. Dans les pays dont la devise est le franc CFA, le rapatriement ne posait en principe pas de problème puisque la convertibilité avec le franc français, à un taux fixe, était automatique. Toutefois, depuis 1990, des restrictions introduites dans le système bancaire ont limité l'automatisme des transferts même dans ces pays. Peu à peu, de nombreux gouvernements se sont rendus compte que leur régime de contrôle des changes exerçait un effet très dissuasif sur les investisseurs étrangers. La solution que beaucoup de pays ont adoptée alors consistait à garantir aux investisseurs étrangers le droit de rapatrier leur capital et leur bénéfice, les exemptant de l'application d'un régime de change par ailleurs restrictif.

Encadré 1

La Namibie se distingue par sa politique d'ouverture

Le point de départ du régime d'investissement étranger de la Namibie est que tout IED est bienvenu, sans aucune formalité d'autorisation préalable. Les investisseurs étrangers bénéficient du traitement national. Ils ont les mêmes droits et les mêmes obligations qu'un ressortissant national engagé dans une activité similaire. Au lieu d'accorder des avantages particuliers pour attirer l'IED, la Namibie encourage toutes les formes d'investissement, y compris les investissements étrangers, en leur appliquant une fiscalité relativement légère par rapport à celle d'autres pays.

Le Gouvernement a choisi de ne pas imiter d'autres pays en développement qui offrent des avantages fiscaux particuliers tels que moratoire d'impôt, réduction des droits d'importation, etc. Les raisons qu'il a avancées dans sa déclaration sur la politique d'investissement sont les suivantes :

- Pour créer une stabilité propice à la croissance économique, la Namibie a besoin d'une assiette fiscale large qui ne soit pas continuellement érodée par des concessions ponctuelles;
- Les avantages fiscaux risquent d'être un cadeau superflu car, dans de nombreux cas, si les autres conditions requises sont satisfaites, ils ne seront pas nécessaires pour attirer l'IED;
- En raison de l'existence de traités de double imposition et des avantages unilatéraux offerts par de nombreux pays exportateurs de capitaux pour compenser l'effet de la double imposition, l'effet concret des moratoires d'impôt est souvent incertain.

Néanmoins, le Gouvernement reconnaît que le traitement national peut ne pas être toujours suffisant pour susciter l'intérêt des investisseurs étrangers pour de grands projets. Il offre donc des garanties spéciales pour certains types d'investissement, dans le souci de répondre aux principales préoccupations des grands investisseurs : sécurité du droit de propriété et garanties quant à la possibilité d'obtenir les devises nécessaires pour répondre aux besoins essentiels des investisseurs. (Les investisseurs qui demandent à bénéficier de ces avantages doivent bien entendu obtenir certaines autorisations.)

En ce qui concerne les préoccupations liées à la sécurité du droit de propriété, le Code dispose qu'en cas d'expropriation, les propriétaires seront équitablement indemnisés dans des délais raisonnables; les éventuels différends entre les investisseurs et l'Etat concernant l'indemnisation pourraient, sous réserve des règles fixées par le Code, être soumis à arbitrage international. Pour ce qui est des transactions de change, le Code engage l'Etat à veiller à ce que les devises nécessaires soient librement disponibles.

15. Cependant, les restrictions légales sont rarement le problème fondamental en matière de rapatriement des bénéfiques. Au début des années 80, le facteur qui limitait le plus le rapatriement des dividendes et des capitaux était le système de rationnement des devises en vigueur dans la plupart des pays africains. Dans le cadre de ce système, les banques centrales, aux prises avec des difficultés de balance des paiements, répartissaient les rares devises disponibles entre les entreprises habilitées à en obtenir. En pratique, cela signifiait que les investisseurs étrangers ne pouvaient pas toujours faire valoir leur droit au rapatriement de leurs bénéfiques.

16. Dans le cas particulier des entreprises (y compris étrangères) exportatrices, le nouveau régime adopté dans de nombreux pays offre une solution plus efficace, le mécanisme de non-cession des devises, c'est-à-dire la possibilité pour les exportateurs de conserver la totalité ou une partie de la valeur de leurs recettes d'exportation sans devoir d'abord les céder à la banque centrale. Ainsi, la loi de 1991 sur l'investissement de la Zambie autorise les exportateurs à conserver jusqu'à 70 % de leurs recettes d'exportation dans les premières années et 50 % par la suite. Au Zimbabwe, le taux de non-cession des devises est de 60 % des recettes d'exportation².

17. Une solution encore plus efficace a consisté à libéraliser le marché des devises dans le cadre des programmes d'ajustement structurel. Cela a généralement permis aux sociétés transnationales de rapatrier leurs bénéfiques plus facilement. Si ces nouveaux régimes ont eu pour effet d'accroître le coût des devises (par la dévaluation), en contrepartie, ils améliorent l'accessibilité des devises et éliminent les retards inhérents aux mécanismes de rationnement par les banques centrales. Un certain nombre de pays (notamment le Ghana, l'Ouganda, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie) ont institué un marché libre des devises sur lequel les transactions ne sont pas encadrées par la banque centrale³.

3. Transfert de technologie et droits de propriété intellectuelle

18. Par le passé, un certain nombre de pays africains exigeaient que tout accord de transfert de technologie soit approuvé par le gouvernement. Aujourd'hui, ils sont beaucoup plus souples. Dans de nombreux cas, ils se contentent de fixer des critères très généraux. Les accords qui satisfont à ces critères sont généralement approuvés et les pouvoirs publics n'interviennent que dans des cas exceptionnels (encadré 2).

19. Les récentes révisions des codes d'investissement n'ont pas toujours traité les problèmes liés au régime fiscal des redevances versées dans le cadre d'accords de transfert de technologie, de même que les problèmes concernant l'exploitation de brevets et de droits de propriété intellectuelle. Lorsque ces questions ont été traitées, la réponse apportée n'a pas toujours été suffisante pour encourager la vente de technologie ou la fourniture de services de gestion spécialisés.

20. En ce qui concerne la protection des droits de propriété intellectuelle, plus de 30 pays africains sont parties à la Convention de Paris (tableau 1) et plus de 20 sont parties à la Convention de Berne pour la protection des oeuvres littéraires et artistiques. En outre, il existe deux grandes

organisations régionales qui s'occupent de questions de propriété intellectuelle : l'Organisation africaine pour la propriété intellectuelle (OAPI) et l'Organisation régionale africaine de la propriété industrielle (ARIPO). Les pays membres de l'OAPI ont adopté un régime uniforme de protection dans le cadre duquel les droits de propriété intellectuelle sont gérés en leur nom par l'Organisation.

21. La plupart des pays ont des lois nationales protégeant les brevets, marques de commerce et de fabrique et droits d'auteur. Dans le domaine des droits d'auteur, la législation africaine est généralement fondée sur le texte de Paris (1971) de la Convention de Berne. Cependant, la plupart des pays d'Afrique n'ont pas de lois spécifiques pour les programmes d'ordinateur et ne les protègent pas dans le cadre de leur législation sur le droit d'auteur. Pour ce qui est de la durée de protection des brevets, elle est de 20 ans à compter de la date du dépôt de la demande dans certains pays et de 10 ou 15 ans seulement dans d'autres pays, mais dans ce cas, elle peut être prolongée. Les pays membres de l'OAPI n'accordent une prolongation du brevet que si l'invention est exploitée sur le territoire d'un Etat membre ou si le défaut d'exploitation est justifié par des raisons légitimes.

Encadré 2

Les régimes de transfert de technologie en Afrique

Pour traiter la question du transfert de technologie, les pays africains ont choisi entre deux grandes approches. La première consiste à adopter des lois spécifiques traitant du transfert et de la valorisation de la technologie. La législation du Nigéria (Décret No 70 de 1979) fournit une bonne illustration de cette méthode. Le champ d'application du décret est relativement large par rapport à ce qu'on observe dans d'autres pays en développement. Il dispose que tous les accords de transfert de technologie, nouveaux et anciens, conclus par des entreprises nigérianes avec des entreprises étrangères doivent être notifiés à l'Office national de la propriété industrielle. Plus précisément, les catégories ci-après d'accords contractuels doivent être enregistrés : utilisation de marques de commerce ou de fabrique; droit d'exploiter des inventions brevetées; fourniture de données techniques spécialisées sous forme de plans, diagrammes, manuels d'utilisation ou toute autre forme d'assistance technique; fourniture de services d'ingénierie de base ou d'exécution; fourniture de machines et d'usines; fourniture de personnel d'exploitation ou de gestion et formation de personnel. Entre 1979 et 1992, plus de 1 030 accords technologiques ont été enregistrés auprès de l'Office national de l'acquisition et de la promotion de la technologie.

La deuxième approche consiste à intégrer dans le Code des investissements des dispositions particulières relatives au transfert et à la valorisation de la technologie. C'est l'approche retenue par exemple par l'Ouganda. Son Code des investissements de 1991 a créé une Direction des investissements, organisme central chargé de promouvoir, de faciliter et de surveiller les investissements dans le pays. Cette Direction centralise tous les services offerts aux investisseurs et est habilitée à délivrer des licences d'investissement, des attestations pour l'obtention de divers avantages et des attestations d'enregistrement des accords de transfert de technologie étrangère. Des mesures incitatives sont offertes aux investisseurs qui contribuent à la réalisation de trois au moins des objectifs du Code des investissements, par exemple en ce qui concerne les recettes nettes en devises ou l'économie de devises, l'utilisation de matières premières, fournitures et services d'origine nationale, la création d'emplois, la promotion du développement régional et l'introduction de techniques améliorées ou la modernisation de techniques autochtones. Le Code dispose que les bénéficiaires doivent notifier à la Direction les accords de transfert de technologie. Il énonce les conditions qui doivent figurer dans tout accord de transfert de technologie étrangère. Ces accords doivent prévoir une assistance technique liée aux programmes de commercialisation et à l'achat de matériel impliquant l'utilisation d'une technologie ou de connaissances spécialisées; la formation du personnel; la garantie de la possibilité d'utiliser durablement la technologie acquise et la fourniture de pièces de rechange et de matières premières pendant une période pouvant aller jusqu'à cinq ans au-delà de l'échéance de l'accord. Si des redevances sont prévues, elles doivent être raisonnables et leur versement doit cesser à l'échéance de l'accord ou dès que la technologie entre dans le domaine public, sauf si cela est dû à un acte du preneur de licence. Le Code interdit l'insertion dans un accord de technologie de certaines clauses, notamment celles qui restreignent l'utilisation d'autres techniques concurrentes, les modalités de vente ou d'exportation des produits et les modalités d'utilisation d'un brevet ou du savoir-faire ou qui obligent à s'adresser à certains fournisseurs pour les intrants. La Direction peut exempter un investisseur de l'application des dispositions concernant les conditions figurant dans les accords de transfert de technologie.

Dans certains pays, la législation relative à l'investissement ne mentionne que les "intrants technologiques". Par exemple, le Code des investissements de 1987 du Burundi définit les garanties offertes aux investisseurs au Burundi, les droits et obligations qui y sont associés et les différents régimes parmi lesquels les investisseurs peuvent opter. Quatre régimes sont prévus : le régime ordinaire, le régime des activités prioritaires approuvées, le régime des entreprises officiellement agréées et le régime des entreprises décentralisées. Les critères qui distinguent ces régimes les uns des autres se fondent notamment sur l'apport de technologie. Par exemple, pour obtenir le statut d'entreprise prioritaire, il faut satisfaire à neuf conditions concernant notamment la fourniture de garanties techniques suffisantes et la diffusion et la valorisation de la technologie.

Source : Travaux du Programme de la CNUCED sur la technologie.

22. Dans certains pays d'Afrique, la législation sur les brevets ne contient aucune disposition rendant l'octroi de licences obligatoire. Tel est le cas par exemple au Botswana, au Burundi, au Libéria, à Maurice, au Maroc, au Rwanda, au Sierra Leone, en Tunisie et au Zaïre. Dans la plupart des pays, les motifs sur lesquels peut être fondée l'obligation d'accorder une licence et les délais dans lesquels la licence doit être accordée reprennent expressément les dispositions de l'article 5A de la Convention de Paris. Dans un certain nombre de pays (le Soudan et les membres de l'OAPI), l'obligation d'accorder une licence peut être imposée pour des motifs d'intérêt public, tandis que dans d'autres pays comme l'Algérie, le Malawi, le Nigéria et le Zimbabwe, la loi prévoit l'endossement des brevets pour la concession de droits sous licence. Un certain nombre de pays africains ont aussi des dispositions prévoyant la possibilité pour le gouvernement d'utiliser des inventions brevetées pour les services de l'Etat ou dans l'intérêt public. La législation égyptienne prévoit la possibilité d'expropriation d'un brevet pour des motifs d'intérêt public ou de défense nationale et le Zaïre prévoit une possibilité d'exploitation d'office par l'Etat ou dans l'intérêt public. Il est très probable que l'évolution future des droits de propriété intellectuelle en Afrique suivra celle de la législation sous l'effet de l'accord sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce figurant dans l'Acte final des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay.

4. Allégements fiscaux et autres mesures de promotion

23. Une des caractéristiques majeures des politiques d'IED appliquées dans les années 80 était l'offre d'avantages fiscaux aux investisseurs étrangers. Cela était vrai dans presque toute la région en ce qui concerne l'impôt sur les sociétés et les droits d'importation et d'exportation. Dans la plupart des pays, le taux de l'impôt sur les sociétés est réduit pour une période allant jusqu'à 5 ou même 10 ans. Dans certains cas, les allégements sont négociables. En République-Unie de Tanzanie, la loi de 1990 sur la promotion de l'investissement permet aux investisseurs étrangers de négocier des allégements fiscaux individuels avec le Centre de promotion des investissements. Au Zaïre, pour les très grands projets, des allégements peuvent être négociés directement avec le Gouvernement en vertu de l'ordonnance de 1986 sur les investissements.

24. C'est dans le domaine des avantages fiscaux que la disparité des priorités des pays africains concernant l'IED est la plus manifeste. La possibilité de bénéficier d'avantages fiscaux et douaniers est généralement déterminée par le degré de priorité qu'accorde le gouvernement au secteur ou au type d'investissement concerné. Ces priorités diffèrent selon les pays. Par exemple, l'Egypte accorde un moratoire fiscal pouvant aller jusqu'à 15 ans pour les projets réputés être dans l'intérêt général, par exemple la construction de logements à bas coût. Le Sénégal et la Côte d'Ivoire mettent l'accent sur les PME. La Guinée et le Kenya offrent des avantages particuliers à ceux qui investissent dans les régions les moins développées du pays. Le Lesotho encourage les industries manufacturières à forte intensité de main-d'oeuvre, tandis que la Guinée offre des avantages aux sociétés transnationales qui utilisent et mettent en valeur les ressources locales. Dans la plupart des pays, les industries exportatrices entrent dans les catégories prioritaires. La transformation des produits agricoles est aussi un secteur prioritaire dans beaucoup de pays d'Afrique⁴.

25. Outre les avantages fiscaux et douaniers, de nombreux pays d'Afrique ont essayé d'attirer les sociétés transnationales en leur offrant des conditions très intéressantes pour l'établissement de filiales dans des zones industrielles travaillant pour l'exportation. Les avantages offerts comprennent souvent l'exemption des droits d'importation et des droits d'accise ainsi que de l'impôt sur le revenu; le libre rapatriement du capital et des bénéfices; des taux préférentiels pour le financement des investissements et des exportations; des terrains industriels équipés; une législation du travail favorable et des garanties contre la nationalisation.

26. Maurice et la Tunisie sont peut-être les pays africains qui ont le mieux su tirer parti des zones industrielles travaillant pour l'exportation⁵. Les zones créées dans d'autres pays comme le Botswana, le Cameroun, l'Égypte, le Ghana, le Kenya, le Libéria, Madagascar, le Maroc, le Sénégal, le Togo et le Zaïre n'ont pas été de grandes réussites. Par exemple, au Sénégal - malgré un ensemble très intéressant d'avantages financiers (y compris depuis 1974, l'exemption totale des droits d'importation), toutes sortes d'exonérations fiscales et une infrastructure efficace - seules sept entreprises travaillaient dans la zone franche en 1985. Ces exemples et ceux qu'on peut trouver dans un certain nombre d'autres pays africains donnent à penser que des facteurs opérant en dehors des zones franches elles-mêmes peuvent limiter leur attrait. Malgré le manque d'intérêt manifesté par les investisseurs étrangers jusqu'à présent, de nombreux pays continuent de miser sur cette solution. Le Bénin, les Comores, l'Erythrée, le Malawi, la Namibie, le Nigéria, le Rwanda et le Zimbabwe sont en train d'en créer ou étudient la possibilité de le faire.

27. Si la plupart des pays d'Afrique continuent d'offrir des avantages fiscaux et autres aux investisseurs étrangers pour attirer leur intérêt, certains ont commencé à revoir leur politique en la matière. Un certain nombre d'études ont montré que les avantages financiers prévus dans la législation sur les investissements ne sont en eux-mêmes pas suffisants pour attirer l'IED si le cadre réglementaire général régissant l'investissement (lois sur les sociétés, lois sur la banque et l'assurance et droit des contrats) - sans parler des autres facteurs qui déterminent l'IED⁶ - n'est pas favorable aux affaires. C'est pourquoi on observe dans de nombreux pays d'Afrique une tendance à revoir l'ensemble de la réglementation intéressant les entreprises afin d'offrir un environnement favorable à l'investissement sur tous les plans. C'est ce que sont en train de faire par exemple la Guinée, le Malawi, les Seychelles et la Zambie.

28. Dans le cadre du processus de réexamen de la politique d'incitations financières, le traitement préférentiel des investisseurs étrangers est de plus en plus remis en question. Les lois récentes offrant des réductions d'impôt et autres avantages tendent à mettre sur un pied d'égalité les entreprises nationales et étrangères. Ainsi, au Congo, en Guinée, au Malawi et en Zambie, la nationalité de l'entreprise ne joue plus aucun rôle dans la possibilité d'obtenir un traitement fiscal privilégié⁷.

29. En même temps qu'ils ont entrepris de réviser leur politique d'incitations, de nombreux pays africains ont aussi adopté des lois visant en priorité à renforcer la confiance des investisseurs. En particulier, les législations applicables à l'IED traitent de plus en plus souvent les questions liées à la garantie des droits de propriété et, dans la plupart des

cas, prévoient un recours à l'arbitrage international pour le règlement des différends.

B. Le cadre réglementaire international

30. Dans le cadre de leurs efforts visant à améliorer le climat des investissements et à attirer des investisseurs étrangers, de nombreux pays d'Afrique ont conclu des traités bilatéraux de protection des investissements avec les pays exportateurs de capitaux. Au 1er janvier 1993, les pays de la région avaient signé plus de 130 traités bilatéraux de ce type. Dans l'immense majorité des cas, ces traités sont conclus avec des pays développés (tableau 1). Ils instituent généralement des normes de traitement d'ordre général, en particulier le droit à un traitement juste et équitable, ainsi que le droit au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée. En outre, ils contiennent des clauses visant différents aspects des relations avec les investisseurs, tels que les transferts et rapatriement de capitaux et de bénéfices, les pertes dues à des conflits armés ou à des troubles internationaux, la nationalisation et l'expropriation, et le règlement des différends. De plus, un certain nombre de pays d'Afrique ont conclu des traités bilatéraux permettant d'éviter la double imposition des revenus et des capitaux. Les membres de la zone CFA sont automatiquement parties à un accord de double imposition avec la France.

31. Ces traités bilatéraux ont été complétés par des traités multilatéraux. Deux conventions particulièrement importantes (tableau 2) sont couramment acceptées en Afrique : la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats (qui offre un mécanisme pour le règlement des différends concernant les investissements) et la Convention portant création de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (qui offre aux investisseurs étrangers une assurance couvrant des risques non commerciaux tels que la nationalisation et les pertes dues à des conflits armés ou des troubles intérieurs). L'adhésion à cette dernière est aujourd'hui considérée comme un indice clef de la volonté d'un gouvernement de coopérer activement avec les investisseurs étrangers, ce qu'un nombre croissant de pays africains semblent avoir compris. Ainsi, au 1er janvier 1994, 33 pays africains étaient membres de plein droit de l'AMGI et 7 étaient en train de le devenir.

Tableau 1

Traités bilatéraux concernant les investissements signés par des pays africains au 1er janvier 1993

Pays hôte	Nombre de traités bilatéraux					Pays investisseur
	Années 60	Années 70	Années 80	Années 90	Total	
Cameroun	3		4		7	Belgique-Luxembourg, Allemagne, Pays-Bas, Roumanie, Suisse, Royaume-Uni, Etats-Unis
Cap-Vert				1	1	Autriche
Congo	3		1	1	5	France, Allemagne, Suisse, Royaume-Uni, Etats-Unis
Côte d'Ivoire	6				6	Danemark, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Suède, Suisse
Egypte		13	3	1	17	Finlande, France, Allemagne, Grèce, Italie, Japon, Maroc, Pays-Bas, Roumanie, Soudan, Suède, Suisse, Royaume-Uni, Etats-Unis, Yougoslavie, Ukraine
Ethiopie	1				1	Allemagne
Gabon	2	4			6	France, Allemagne, Italie, Maroc, Roumanie, Suède
Ghana	1		4	1	6	Chine, Allemagne, Pays-Bas, Roumanie, Suisse, Royaume-Uni
Kenya	1	1			2	Allemagne, Pays-Bas
Lesotho			2		2	Allemagne, Royaume-Uni
Libéria	2	1	1		4	Belgique-Luxembourg, France, Allemagne, Suisse
Madagascar	5				5	Danemark, Allemagne, Norvège, Suisse, Suède
Malawi	1				1	Danemark
Mali		2			2	Allemagne, Suisse
Mauritanie		1	2		3	Allemagne, France, Royaume-Uni
Maroc	2	4	7	4	17	Belgique-Luxembourg, Egypte, Gabon, Allemagne, France, Iraq, Italie, Koweït, Pays-Bas, Roumanie, Portugal, Espagne, Suède, Suisse, Emirats arabes unis, Royaume-Uni, Etats-Unis
Niger	1				1	Allemagne
Nigéria	2			3	5	France, Allemagne, Pays-Bas, Suisse, Royaume-Uni
Rwanda	2		1		3	Belgique-Luxembourg, Allemagne, Suisse
Sénégal	3	2	3		8	France, Allemagne, Pays-Bas, Roumanie, Suède, Suisse, Royaume-Uni, Etats-Unis
Sierra Leone	1		1		2	Allemagne, Royaume-Uni
Somalie			1		1	Allemagne
Soudan	1	5			6	Egypte, France, Allemagne, Pays-Bas, Roumanie, Suisse
Swaziland				1	1	Allemagne
République- Unie de Tanzanie	2	1			3	Allemagne, Pays-Bas, Suisse
Tunisie	5	2	3	1	11	Belgique-Luxembourg, France, Allemagne, Italie, Koweït, Pays-Bas, République de Corée, Suède, Royaume-Uni, Etats-Unis
Ouganda	1	2			3	Allemagne, Pays-Bas, Suisse
Zaire	1	3	1		5	Belgique-Luxembourg, France, Allemagne, Suisse, Etats-Unis
Zambie	1				1	Allemagne
Total	47	41	34	13	135	

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, World Investment Report 1993 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.93.II.A.14); UNCTC et CCI, Bilateral Investment Treaties 1959-1991 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.92.II.A.16).

32. La majorité des gouvernements d'Afrique ont participé aux principaux mécanismes créés pour régler les différends concernant les investissements et couvrir les investisseurs contre le risque qu'ils courent en opérant dans un environnement instable. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) est devenu, depuis sa création en 1965, un des principaux mécanismes d'arbitrage des différends concernant les investissements. Au 1er janvier 1994, 41 pays africains en étaient membres de plein droit et 3 autres avaient signé la Convention mais n'étaient pas encore devenus membres effectifs. Sur ces 44 pays, 32 ont adhéré au Centre entre 1965 et 1970.

33. Deux autres conventions importantes ont aussi été acceptées par un assez grand nombre de pays; ce sont la Convention de New York pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères et la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle. La Convention de New York améliore sensiblement la fiabilité et la protection dont peuvent bénéficier les investisseurs. Le règlement des prétentions et différends susceptibles d'apparaître dans le cadre d'un investissement à l'étranger risque d'être inefficace ou impossible si le pays d'accueil ou d'origine refuse de reconnaître une prétention ou d'y donner suite, ou si la disparité des règles nationales concernant les conflits entre législations aboutit au même résultat. En établissant des règles permettant d'éviter ou de limiter ces difficultés, la Convention de New York a contribué à améliorer le climat de l'IED. Au 1er janvier 1994, 20 pays d'Afrique l'avaient ratifiée (tableau 2). La Convention pour la protection de la propriété industrielle, qui protège les brevets et autres droits de propriété intellectuelle sur le plan international, est particulièrement importante pour les sociétés transnationales opérant dans des secteurs de haute technologie, car la propriété de technologies exclusives constitue généralement pour ces entreprises un avantage compétitif important. Au 1er janvier 1994, 37 pays africains y étaient parties (tableau 2).

34. Bien que tous les pays d'Afrique ne soient pas parties aux traités multilatéraux, le fait que la plupart d'entre eux aient souscrit aux accords internationaux qui présentent de l'intérêt pour les investisseurs étrangers donne à penser que les exceptions qui existent ne constituent pas une entrave majeure à l'IED.

Tableau 2

Pays africains signataires des quatre principales conventions multilatérales relatives
 aux investissements, janvier 1994

Pays	Convention portant création de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) (adoptée à Washington le 11 octobre 1985)	Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats (adoptée à Washington le 18 mars 1965) ^a	Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères (adoptée à New York le 10 juin 1958) ^p	Convention pour la protection de la propriété industrielle (adoptée à Paris le 20 mars 1883, modification la plus récente en octobre 1979) ^c
Algérie	--	--	1989	1966
Angola	Membre ^d	--	--	--
Bénin	Signée ^e	1966	1974	1967
Botswana	Membre	1970	1971	--
Burkina Faso	Membre	1966	1987	1963
Burundi	--	1969	--	1977
Cameroun	Membre	1967	1988	1964
Cap-Vert	Membre	--	--	--
République centrafricaine	--	1966	1962	1963
Tchad	--	1966	--	1963
Comores	--	1978	--	--
Congo	Membre	1966	--	1963
Côte d'Ivoire	Membre	1966	1991	1963
Egypte	Membre	1972	1959	1951
Ethiopie	Membre	1965	--	--
Guinée équatoriale	Ratifiée ^f	1991	--	--
Gabon	--	1966	--	1964
Gambie	Membre	1975	--	1992
Ghana	Membre	1966	1968	1976
Guinée	Signée	1968	1991	1982
Guinée-Bissau	Signée	1991	--	1988
Kenya	Membre	1967	--	1965
Lesotho	Membre	1969	1989	1989
Libéria	--	1970	--	--
Libye	Membre	--	--	1976
Madagascar	Membre	1966	1962	1963
Mali	Membre	1978	--	1983
Malawi	Membre	1966	--	--
Mauritanie	Membre	1966	--	1965
Maurice	Membre	1969	--	1976
Maroc	Membre	1967	1959	1917
Namibie	Membre	--	--	--
Niger	--	1966	1964	1964

Pays	Convention portant création de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) (adoptée à Washington le 11 octobre 1985)	Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats (adoptée à Washington le 18 mars 1965) ^a	Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères (adoptée à New York le 10 juin 1958) ^b	Convention pour la protection de la propriété industrielle (adoptée à Paris le 20 mars 1883, modification la plus récente en octobre 1979) ^c
Nigéria	Membre	1966	1964	1963
Rwanda	Ratifiée	1979	--	1984
Sénégal	Membre	1967	--	1963
Seychelles	Signée	1978	--	--
Sierra Leone	Signée	1966	--	--
Somalie	--	1968	--	--
Afrique du Sud	--	--	1976	1947
Soudan	Membre	1973	--	1984
Swaziland	Membre	1971	1958	1991
République-Unie de Tanzanie	Membre	1992	1964	1963
Togo	Membre	1967	--	1967
Tunisie	Membre	1966	1967	1884
Ouganda	Membre	1966	1992	1965
Zaire	Membre	1970	--	1975
Zambie	Membre	1970	--	1965
Zimbabwe	Membre	1991	--	1980

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, sur la base de sources diverses.

^a Année de signature.

^b Année de ratification.

^c Année durant laquelle l'Etat est devenu partie à la Convention.

^d Membre effectif, ayant payé sa cotisation.

^e Convention signée par un représentant du pays.

^f Convention ratifiée par le Parlement.

II. TENDANCES D'ÉVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT EN AFRIQUE

A. Flux

35. Le montant total des flux d'IED vers l'Afrique a presque doublé entre 1981-1985 et 1986-1990, passant, en moyenne annuelle, de 1,7 milliard de dollars à près de 3 milliards de dollars. Au début des années 90, les flux sont restés à ce niveau (tableau 3), malgré une baisse des investissements transnationaux à l'échelle mondiale; cependant, les flux d'IED vers les autres pays en développement ont continué d'augmenter.

36. L'accroissement des flux d'IED en Afrique dans la deuxième moitié des années 80 n'a pas suscité un grand optimisme en ce qui concerne les perspectives de l'IED dans cette région, d'une part parce qu'ils étaient concentrés sur un petit nombre de pays et qu'ils ont stagné au début des années 90, mais aussi parce qu'ils sont restés assez modestes comparés avec ce qu'on a observé dans d'autres régions en développement. En moyenne annuelle, la part de l'Afrique dans l'ensemble des flux d'IED vers les pays en développement a baissé, passant de 13 % dans la première moitié des années 80 à 12 % dans la deuxième moitié (tableau 3). Au début des années 90, période durant laquelle les flux d'IED en Afrique ont cessé d'augmenter tandis que leur croissance se poursuivait dans d'autres pays en développement, cette part a continué de diminuer, tombant à 7 %, ce qui montre bien la marginalisation du continent en la matière, qui s'ajoute à sa marginalisation dans le commerce international⁸.

37. La faiblesse de l'IED et la quasi-inexistence des investissements de portefeuille (achat d'actions) au début des années 90 (alors que pendant cette période ces deux types d'investissement étaient en hausse dans les autres groupes de pays en développement) mettent l'Afrique dans une situation particulièrement défavorable en ce qui concerne la structure des apports financiers extérieurs. En Asie et en Amérique latine et, par conséquent, pour les pays en développement considérés globalement, l'IED est devenu la principale composante des apports nets de ressources; en fait, dans ces régions, les apports de capitaux privés ont, pour la première fois depuis 10 ans, dépassé les apports du secteur officiel⁹. Par contre, l'Afrique, et en particulier l'Afrique subsaharienne, continue d'être tributaire des dons et prêts officiels, qui constituent l'essentiel de ses apports extérieurs, alors que l'IED - seule forme notable de transferts privés vers l'Afrique subsaharienne - ne représente que 12 % du total¹⁰.

38. Les flux d'investissement vers l'Afrique ont été concentrés sur les neuf pays exportateurs de pétrole du continent - et donc largement déterminés par ce qui se passait dans ces pays. Ces pays à eux seuls ont absorbé plus des quatre cinquièmes des investissements étrangers en Afrique dans la première

moitié des années 80. Par la suite, leur part a diminué mais elle était encore de 70 % au début des années 90. Dans ce groupe, les deux pays qui ont reçu le plus d'investissement étranger sont l'Égypte et le Nigéria, dont la part cumulée a représenté entre 36 % (1991) et 84 % (1981) du total des flux d'IED en Afrique, et entre 53 % et plus de 90 % des flux d'IED vers les pays exportateurs de pétrole du continent (tableau 3). Il semble que le poids de ces pays tend à diminuer puisque, sur la base des moyennes annuelles, leur part est tombée de 65 % dans la première moitié des années 80 à 41 % au début des années 90. Cette évolution a été surtout due à la réduction des investissements en Égypte, qui ont chuté de plus de moitié après la guerre du Golfe, et à la reprise des investissements en Angola, en Libye et en Tunisie au début des années 90 (tableau 1 de l'annexe). Toutefois, comme on le verra plus loin, l'IED dans ces pays n'est pas consacré exclusivement à l'industrie pétrolière; dans certains cas, elle n'en absorbe même pas la majeure partie. En 1991, les investissements en Angola, qui ont dépassé 600 millions de dollars, ont essentiellement été affectés à la prospection pétrolière et aux industries extractives¹¹, mais au Nigéria par exemple, la majorité des projets approuvés concernaient l'industrie manufacturière (entre 52 et 63 % des projets approuvés chaque année entre 1989 et 1991)¹². Si la présence de gisements de pétrole peut en soi attirer des investisseurs étrangers, elle peut aussi aider à mettre en place des conditions favorables à une diversification de l'IED dans d'autres secteurs et industries, par exemple en assurant des recettes en devises relativement stables permettant de garantir le libre transfert du revenu des investissements - ce qui représente certainement un atout important pour les investisseurs étrangers, notamment en Afrique où la plupart des pays sont aux prises avec des difficultés de balance des paiements. Toutefois, comme le montre l'exemple récent du Nigéria, le lien entre la présence de pétrole et cette garantie n'est pas automatique. Pour améliorer l'accès du secteur privé, y compris les investisseurs étrangers, aux devises, le Nigéria a assoupli son contrôle des changes au début de 1992, notamment en laissant flotter sa monnaie et en limitant le rôle de la Banque centrale à des opérations d'open-market. Toutefois, en raison de l'épuisement des réserves peu après cette mesure, au début de 1993, le gouvernement a rétabli le rôle de la Banque centrale et durci la réglementation des changes¹³.

Tableau 3

Flux d'investissement étranger direct en Afrique, 1981-1992

(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région ou pays	Moyennes annuelles																
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Total	1981-1992	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Tous pays	57,6	43,2	43,5	50,1	53,5	80,5	133,4	157,8	195,0	205,3	161,6	151,9	1 333,4	49,6	154,3	156,8	
Pays en développement	15,1	14,3	10,4	12,1	13,5	13,9	23,9	27,8	27,4	31,7	39,4	46,8	276,3	13,1	24,9	43,1	
Afrique	1,6	1,4	1,2	1,4	2,8	1,8	2,5	2,8	4,9	2,3	2,7	3,0	28,4	1,7	2,9	2,9	
Part de l'Afrique dans (pourcentage) :																	
L'ensemble des pays	2,8	3,2	2,8	2,8	5,2	2,2	1,9	1,8	2,5	1,1	1,6	1,9	2,1	3,4	1,9	1,8	
Les pays en développement	10,6	9,8	11,5	11,6	20,7	12,9	10,5	10,1	17,9	7,3	6,8	6,4	10,3	12,8	11,4	6,7	
Les pays africains exportateurs de pétrole ^a																	
(millions de dollars)	1,1 ^c	1,0	1,2	1,1	2,5	1,7	1,8	2,1	3,5	1,2 ^c	1,8	2,2	21,2	1,4	2,1	2,0	
(Egypte)	0,8	0,3	0,5	0,7	1,2	1,2	0,9	1,2	1,3	0,7	0,3	0,5	9,6	0,7	1,1	0,4	
(Nigéria)	0,5	0,4	0,3	0,2	0,5	0,2	0,6	0,4	1,9	0,6	0,7	0,9	7,2	0,4	0,7	0,8	
Pays africains non exportateurs de pétrole ^b	0,4	0,4	0,02	0,3	0,3	0,2	0,7	0,7 ^d	1,4 ^d	1,0 ^d	0,9	0,9	7,2	0,3	0,8	0,9	
Part dans le total de l'IED en Afrique ^e																	
(pourcentage):	79,9 ^f	70,6	98,4	81,0	89,8	91,6	72,3	74,9	72,0	54,4 ^g	67,2	71,2	74,6	82,3	72,4	69,0	
Pays exportateurs de pétrole	48,6	20,4	40,9	51,2	42,2	67,1	37,8	42,9	25,6	32,2	9,4	15,1	33,8	41,2	37,9	13,8	
(Egypte)	35,2	30,1	28,8	14,0	17,1	9,2	24,8	13,6	38,5	25,8	26,4	29,6	25,4	23,5	24,1	27,6	
(Nigéria)	27,1	29,3	1,6	19,0	10,2	8,4	25,5	25,9	28,0	45,6	32,8	28,8	25,4	17,6	27,6	31,0	

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, à partir de bandes magnétiques du FMI, décembre 1993.

^a Algérie, Angola, Cameroun, Congo, Egypte, Gabon, Libye, Nigéria et Tunisie.

^b Chiffres arrondis, les totaux ne correspondent pas nécessairement.

^c Le total pour l'Afrique est inférieur à la somme des flux destinés à l'Egypte et au Nigéria en raison du désinvestissement dans certains pays.

^d Les chiffres sont gonflés par un niveau exceptionnellement élevé d'investissement au Libéria en 1988, 1989 et 1990 (290, 656 et 276 millions de dollars respectivement), ce qui est probablement dû à l'exploitation de pavillons de complaisance. Pour les "autres pays" d'Afrique moins le Libéria, les flux nets étaient les suivants : 1988 - 404 millions de dollars; 1989 - 712 millions de dollars; 1990 - 762 millions de dollars.

^e Pourcentage basé sur les chiffres non arrondis.

39. Les flux d'investissement en Afrique sont encore si modestes qu'il suffit d'un changement important dans quelques pays pour entraîner de fortes fluctuations d'une année sur l'autre. Toutefois, le montant relativement élevé qu'ils ont atteint en 1989 - près de 5 milliards de dollars, soit 18 % du total des flux d'IED vers les pays en développement - montre que l'Afrique a profité du moins en partie de l'explosion de l'IED à l'échelle mondiale dans la deuxième moitié des années 80. Cette année-là, le total des flux d'IED vers l'Afrique a augmenté de 2,1 milliards de dollars par rapport à l'année précédente; cependant, cette augmentation a été concentrée sur deux pays, le Nigéria et le Libéria; les montants d'IED dans ces deux pays ont atteint un record historique en 1989. Le gonflement observé dans la première moitié des années 80, suivi par un recul en 1985, a été dû à un accroissement subit, sur une année, des flux d'IED vers cinq pays exportateurs de pétrole (tableau 3).

40. La concentration de l'IED en Afrique sur les pays exportateurs de pétrole ne doit pas cacher le fait que certains des petits pays non exportateurs de pétrole ont attiré des volumes d'IED relativement importants et/ou croissants dans les années 80 et au début des années 90 (le Botswana, la Côte d'Ivoire, le Maroc, la Namibie, le Swaziland et la Zambie ont été particulièrement favorisés dans les années 80 et au début des années 90 - voir tableau 4). La zone CFA n'a pas été particulièrement avantagée malgré son régime monétaire favorable : les flux sont tombés de 345 millions de dollars en moyenne durant la période 1981-1985 à 190 millions de dollars en 1986-1990 et à 34 millions en 1991-1992, alors que les flux vers l'ensemble des pays non exportateurs de pétrole ont presque triplé (passant de 283 millions de dollars en 1981-1985 à 790 millions de dollars en 1986-1990). Au début des années 90, ils sont restés aux alentours de 880 millions de dollars par an. Le tableau 4 classe les principaux pays d'accueil d'Afrique en fonction du montant absolu des flux d'IED, de leur montant relatif (par habitant et rapporté au PIB) et de leur taux de progression entre la deuxième moitié des années 80 et le début des années 90 d'une part, et sur les années 80 d'autre part.

41. Le classement des pays en fonction du montant absolu des flux d'IED produit un résultat prévisible : au début des années 90, cinq des six premiers pays d'accueil étaient des pays exportateurs de pétrole, au premier rang desquels figurait le Nigéria. La seule exception est constituée par le Maroc, qui est un des cinq ou six pays d'Afrique dans lesquels les flux d'IED n'ont cessé d'augmenter pendant les trois périodes examinées. Les autres classements montrent qu'un groupe de petits pays non exportateurs de pétrole ont réussi à attirer des flux d'IED importants par rapport à leur population ou à leur PIB, ou se caractérisent par une progression très rapide de l'IED sur plusieurs années. Ainsi, les Seychelles, avec 21 millions de dollars d'IED par an, sont très loin des premiers pays d'accueil en termes absolus, mais ce montant représente 301 dollars par habitant et 65 dollars pour 1 000 dollars de PIB, ce qui met ce pays à la tête des pays d'accueil classés en fonction de l'importance relative de l'IED (avec la Guinée équatoriale).

42. Plusieurs des pays qui figurent dans la liste de ceux où les flux ont augmenté (Ghana, Sénégal, Swaziland et Tunisie) ont subi un revers marqué au milieu des années 80 (il y a même eu désinvestissement au Sénégal et au Swaziland). Pour ces pays, la forte croissance de l'IED à la fin des

années 80 et au début des années 90 ne représente qu'un retour à la situation qui prévalait au début des années 80. Le cas du Ghana est exemplaire : il est probable que la chute de l'IED dans ce pays, qui est tombé de 16 millions de dollars par an il y a 10 ans à 2 à 4 millions de dollars par an au milieu des années 80, a été due à un environnement perçu comme négatif par les investisseurs, mais la situation s'est ensuite améliorée lorsqu'il a fait des efforts pour rétablir un climat positif.

B. Investissements sans apport de fonds propres et coentreprises

43. L'influence des sociétés transnationales en Afrique ne se limite pas (souvent loin de là) aux apports de fonds propres reflétés dans les données relatives à l'IED. De nombreuses sociétés transnationales agissent dans la région au moyen d'arrangements n'impliquant pas d'investissement de fonds propres, tels qu'accords de gestion, d'assistance technique ou de transfert de technologie ou octroi de licences. Les données relatives aux principales économies d'Afrique indiquent que ces formes d'investissement peuvent jouer un rôle aussi important que les apports de fonds propres. Au Nigéria par exemple, les revenus correspondant à ces différents types d'accords représentaient 40 % du total des revenus d'investissements rapatriés à l'étranger en 1977-1986¹⁴, soit plus du double de l'estimation faite par l'OCDE pour l'ensemble des pays en développement.

44. Autrefois, comme on l'a déjà vu, la fréquence des investissements sans apport de fonds propres ou avec apport de fonds propres limité était due au fait que les gouvernements des pays d'accueil préféraient cette formule. Cette préférence ne se limitait pas à l'Afrique; on la retrouve dans certains pays d'Asie comme la République de Corée et Taiwan, province de Chine, qui ont beaucoup fait dans les années 60 et 70 pour privilégier cette forme d'investissement afin d'obtenir accès à des technologies étrangères sans abandonner le contrôle des entreprises nationales. En Afrique, des motivations similaires expliquent en partie le fait que, durant la même période, de nombreux gouvernements ont pris des participations croissantes dans les entreprises, dans le cadre de divers mécanismes de nationalisation, d'indigénisation ou de coentreprise obligatoire.

Tableau 4

Classement des principaux pays d'accueil d'investissement étranger direct en Afrique selon divers critères

(En dollars et en pourcentage)

Niveau absolu des flux ^a (millions de dollars)	Flux d'IED par habitant ^b (dollars)	Flux d'IED pour 1 000 dollars de PIB ^c (dollars)	Taux de progression des flux au début des années 90 ^d (pourcentage)	Taux de progression des flux dans les années 80 ^e (pourcentage)
Nigéria 804	Seychelles 301	Guinée équatoriale 207	Guinée équatoriale 791	Libéria 1 097
Angola 476	Guinée équatoriale 89	Seychelles 65	Sénégal 643 ^o	Mozambique 1 027
Maroc 372	Swaziland 60	Swaziland 64	Libye 638	Maurice 639
Egypte 356	Namibie 57	Angola 61	Angola 582	Swaziland 618
Tunisie 252	Angola 52	Namibie 40	Mozambique 384	Zambie 489
Libye 155	Botswana 44	Sierra Leone 37	Maroc 290	Madagascar 382
Namibie 81	Libye 34	Gambie 33	Tunisie 241	Guinée équatoriale 216
Botswana 53	Tunisie 31	Nigéria 25	Ghana 141	Lesotho 204
Côte d'Ivoire 48	Maurice 15	Tunisie 20	Gambie 134	Kenya 145
Swaziland 45	Maroc 15	Botswana 19	Algérie 71	Seychelles 111

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, sur la base du tableau 1 de l'annexe et CNUCED, Manuel de statistiques du commerce international et du développement 1992 (New York, Nations Unies, 1993).

^a Moyenne annuelle 1991-1992.

^b Moyenne annuelle 1991-1992 sur la base du recensement de la population de 1990.

^c Moyenne annuelle 1991-1992 sur la base du PIB de 1990.

^d Accroissement de la moyenne annuelle entre 1986-1990 et 1991-1992.

^e Accroissement de la moyenne annuelle entre 1981-1985 et 1986-1990.

^f A l'exclusion des pays dans lesquels les flux ont été négatifs (désinvestissement) en 1981-1985 ou en 1986-1990, c'est-à-dire ceux pour lesquels le dénominateur aurait été négatif.

^o 1991 seulement au numérateur.

45. Dans l'ensemble, les sociétés transnationales ne partagent pas la préférence des pays d'accueil pour les investissements sans apports de fonds propres ou les coentreprises obligatoires - ni d'ailleurs pour aucune forme de participation imposée - mais, dans certaines situations (notamment lorsque les risques sont élevés), ces mécanismes servent aussi leurs intérêts car ils leur permettent d'obtenir des revenus sans risquer de capitaux. Un secteur dans lequel ces arrangements sont très répandus est celui du tourisme - et en particulier de l'industrie hôtelière - nouveau secteur d'intérêt pour les investisseurs étrangers en Afrique, après l'industrie extractive, l'agriculture et l'énergie. Comme on peut le lire dans une récente étude, "il y a eu une augmentation soutenue du nombre d'hôtels de luxe construits en Afrique subsaharienne ces dernières années... Les entreprises actives dans le secteur hôtelier ont été notamment Sheraton, Hilton, Inter-Continental et la chaîne française Accor, ainsi que des entreprises de Hong-kong à Maurice. Toutefois, dans la plupart des cas, elles ont surtout conclu des contrats de gestion : les nouveaux hôtels construits en Afrique dans les années 80 l'ont généralement été sans apport de fonds propres des entreprises gérantes ni d'autres investisseurs¹⁵." Comme les données relatives à l'IED ne reflètent pas les investissements sans apports de fonds propres, elles sous-estiment l'ampleur et la portée des activités des sociétés transnationales en Afrique. Cela vaut non seulement pour l'industrie hôtelière, mais aussi pour d'autres activités dans lesquelles il est commode de conclure des arrangements n'impliquant pas d'apports de fonds propres (alimentation rapide, location de voitures, commerce international, services à l'industrie pétrolière), ou dans lesquels cela permet d'éviter ou de répartir les risques. Ainsi, la société britannique Booker McConnell a accru sa production de sucre et de volaille au Kenya en faisant appel à des sous-traitants locaux, évitant de devoir acheter des terres supplémentaires¹⁶.

46. Si l'obligation de former des coentreprises tend à perdre du terrain avec la libéralisation des régimes d'IED, cela ne signifie pas que les coentreprises disparaîtront totalement car, comme nous l'avons déjà dit, elles présentent parfois de l'intérêt pour les sociétés transnationales. Outre les motivations déjà évoquées, elles peuvent aussi être considérées par les sociétés transnationales qui opèrent en Afrique comme un moyen de mieux comprendre les règles, règlements et usages locaux¹⁷; c'est ainsi que la société H. J. Heinz envisageait sa coentreprise avec le Gouvernement du Zimbabwe. Dans certains pays, les coentreprises dans lesquelles le gouvernement a une participation sont toujours considérées comme moins exposées à l'effet de mesures législatives hostiles¹⁸. La fréquence des accords de coentreprise avec des entreprises para-étatiques pourrait diminuer à mesure que celles-ci vendent leurs participations dans le cadre du processus de privatisation. En revanche, le nombre de partenaires du secteur privé intéressés par la conclusion d'accords de coentreprise ou de licence augmente¹⁹ et il se pourrait qu'un nombre croissant de coentreprises dans le secteur privé compense le désinvestissement des entreprises d'Etat.

C. Le stock d'IED et sa répartition sectorielle

47. Quatre pays investisseurs dominent le stock d'IED en Afrique (tableau 5) : le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, les Etats-Unis d'Amérique, la France et le Japon. A eux quatre, ils détiennent environ trois quart du stock d'IED en Afrique, estimé à quelque 21 milliards

de dollars en 1991 (soit 1,6 % du stock mondial). Toutefois, la part du Japon est gonflée par les investissements dans le transport maritime sous pavillon de complaisance au Libéria.

48. On ne dispose pas de renseignements systématiques sur la ventilation de l'IED par secteur pour l'ensemble de l'Afrique. Selon des estimations relatives à l'Afrique subsaharienne pour 1982, la part du secteur primaire serait de 55 %, celle du secteur secondaire de 28 % et celle du secteur tertiaire de 20 %²⁰. Le secteur primaire est resté prédominant jusqu'à récemment, comme le montre la composition sectorielle du stock des six premiers pays exportateurs de capitaux (tableau 6) : le secteur primaire est prédominant dans le cas de la France, des Etats-Unis, des Pays-Bas et de l'Allemagne, les seules exceptions étant le Japon et le Royaume-Uni. Comme nous l'avons déjà dit, le stock japonais consiste essentiellement en investissements dans le transport maritime sous pavillon de complaisance au Libéria; les autres investissements japonais en Afrique sont minimes. La composition du stock du Royaume-Uni a récemment évolué avec une augmentation de la part du secteur primaire, qui représentait 57 % des flux durant la période 1988-1991.

49. Le secteur primaire représente une part beaucoup plus importante du stock d'IED en Afrique que dans l'ensemble des pays en développement²¹. A contrario, le secteur des services attire beaucoup moins d'investissements étrangers que dans les autres pays en développement ou dans les pays développés. Cela est logique compte tenu du fait que, comme le montre le tableau 3, les pays exportateurs de pétrole sont les principales destinations de l'IED en Afrique.

50. Comme nous l'avons déjà indiqué plus haut, toutefois, les investissements dans les pays exportateurs de pétrole ne concernant pas exclusivement l'industrie pétrolière ni même le secteur primaire. Le tableau 7 éclaire un peu cet aspect, notamment pour les deux principaux pays d'accueil. Les données relatives au stock d'IED montrent que le secteur primaire a été prédominant, au début des années 80, en Egypte et au Gabon, avec une part de 87 % et 70 % respectivement, mais pas au Congo ou au Nigéria, où sa part n'était que d'un peu plus de 20 %. En ce qui concerne les flux, à la fin des années 80, l'industrie pétrolière absorbait 60 % de l'IED en Tunisie. A cette même époque, le secteur primaire n'était pas prédominant en Egypte; cela confirme les informations anecdotiques indiquant que l'Egypte a aussi réussi à attirer beaucoup d'investissements dans l'industrie touristique notamment. Dans le cas du Nigéria, autre gros exportateur de pétrole, la composition des flux dans les années 80, par secteur et par branche, a été assez diversifiée (tableau 8). On peut donc dire qu'en ce qui concerne la composition sectorielle de l'IED, le tableau est assez contrasté.

Tableau 5

Stock d'investissement étranger direct en Afrique, par pays
d'origine, année la plus récente

(En millions de dollars et en pourcentage)

Pays d'origine	Année	Montant
Japon	1992	6 813 ^a
Royaume-Uni	1991	3 461
Etats-Unis	1992	3 518
France	1990	2 658
Total partiel		16 450
Allemagne	1992	948
Afrique du Sud	1986	917
Suisse	1989	739
Pays-Bas	1989	699
Italie	1989	440
Canada	1990	146
Espagne	1989	74
Danemark	1990	42
Portugal	1988	35
Norvège	1988	21
Total des pays ci-dessus		20 511 ^b

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, basé sur Organisation des Nations Unies, Division des sociétés transnationales et de l'investissement, World Investment Directory, vol. III, Developed Countries (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.93.II.A.9); CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, base de données sur l'investissement étranger direct.

^a Les investissements au Libéria représentent 85 % (5,8 milliards de dollars) de ce total et sont entièrement consacrés à des navires sous pavillon de complaisance.

^b 14 738 millions de dollars, déduction faite des investissements directs japonais au Libéria.

Tableau 6

Répartition sectorielle du stock d'investissement étranger direct en Afrique,
pour les principaux pays d'origine, année la plus récente

(En pourcentage)

Secteur	France	Allemagne ^a	Japon	Pays-Bas	Royaume-Uni		Etats-Unis
	1989	1990	1992	1989	1987	1988-1991 ^b	1991
Primaire	87	42	11	68	30	57	61 ^c
Secondaire	3	20	3	22	40	24	20
Tertiaire	10	16	86	10	30	10 ^d	15
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, basé sur Organisation des Nations Unies, Division des sociétés transnationales et de l'investissement, World Investment Directory, vol. III, Developed Countries (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.93.II.A.9); et sources nationales.

^a Le total des pourcentages n'est pas égal à 100 car certaines branches de production n'ont été classées dans aucun secteur.

^b Flux.

^c Pétrole uniquement

^d Services financiers uniquement.

Tableau 7

Part du secteur primaire dans le total des stocks et des flux
d'IED, divers pays d'accueil, années 80

(En pourcentage)

Pays	Année	Part
A. Stock		
Botswana	1989	88
Congo	1982	21
Côte d'Ivoire	1982	19
Cameroun	1986	6
Egypte	1982	87
Gabon	1982	70
Libéria	1982	72
Maroc	1980	6
	1985	9
	1988	9
Malawi	1982	55
Nigéria	1980	22
	1985	13
	1988	31
Zimbabwe	1981	32
B. Flux		
Egypte	1986	4
	1988	3
Ghana	1986-1989	19
Kenya	1982-1985	5
Maurice	1988	1
Maroc	1985-1988	10
Nigéria	1980-1985	9
	1985-1990	44
Tunisie	1986-1989	56*
Zambie	1980-1983	46

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, basé sur Organisation des Nations Unies, Division des sociétés transnationales et de l'investissement, World Investment Directory, vol. V, Africa and West Asia (Genève, Nations Unies, à paraître).

* Secteur pétrolier uniquement.

Tableau 8

Nigéria : composition sectorielle des flux d'investissements étrangers, 1980-1990

(En pourcentage)

Secteur	1980-1985	1986-1990	1980-1990
Primaire	9	51	20
Secondaire	24	47	30
Tertiaire	62	2	47
Non classé	5	-	3

Source : CNUCED, "Case study submitted by Nigeria" (TD/B/WG.1/Misc.3/Add.9), Groupe de travail spécial sur les investissements et les flux financiers, Genève, 10 janvier 1994, vol. I, p. 36.

III. EXPLICATION DES TENDANCES OBSERVEES

51. L'investissement étranger direct est le bienvenu dans tous les pays d'Afrique qui, en fait, cherchent activement à l'attirer et ont libéralisé leurs régimes en conséquence. Cependant, contrairement à ce qu'on observe dans d'autres régions en développement, les sociétés transnationales ont réagi avec beaucoup de prudence car, sur le marché mondial de l'IED, l'Afrique dans son ensemble n'est pas vue sous un jour favorable eu égard à un certain nombre de facteurs fondamentaux qui déterminent les choix des investisseurs. En outre, plusieurs facteurs qui ont favorisé un accroissement de l'IED dans d'autres pays en développement, comme les programmes de privatisation et d'échange de dettes contre fonds propres, n'ont joué qu'un rôle très limité en Afrique.

A. Facteurs d'ordre général

52. On ne saurait expliquer les caractéristiques de l'IED en Afrique sans passer en revue au moins succinctement les facteurs fondamentaux qui influencent les décisions des investisseurs, tant nationaux qu'étrangers, et font que l'Afrique est moins attrayante que d'autres régions en développement. Ces facteurs sont notamment les suivants :

a) La fréquence des troubles civils, des crises politiques et des catastrophes naturelles (notamment la sécheresse), ainsi que les effets négatifs de la récession dans les pays développés, ne sont manifestement pas propices à l'investissement. Le groupe de pays affectés par ces facteurs est assez important. Cinq pays au moins restent enlisés dans des conflits : Angola, Libéria, Rwanda, Somalie et Soudan. D'autres sortent à peine de longues périodes de conflit : Tchad, Erythrée, Ethiopie, Mozambique et Ouganda. Les pays récemment frappés par la sécheresse comprennent l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Tunisie et le Zimbabwe. Des grèves et manifestations de protestation contre les salaires impayés ou la politique économique du gouvernement ont été organisées en 1992 dans une douzaine de pays²². La plupart des pays touchés par des guerres ou des conflits sociaux ou politiques n'ont reçu quasiment aucun investissement étranger ou ont même subi des périodes prolongées de désinvestissement. Font exception notamment l'Angola et le Mozambique qui ont réussi à attirer des investissements étrangers assez importants en 1991 et 1992;

b) Les marchés sont généralement petits. Le PIB moyen de la plupart des pays d'Afrique subsaharienne est de 3,5 milliards de dollars (soit 340 dollars par habitant), tandis que celui des pays d'Afrique du Nord est de 25 milliards de dollars (soit 1 120 dollars par habitant)²². Les tentatives d'intégration régionale visant à résoudre ce problème ont soit totalement échoué, soit été incapables de stimuler le commerce intrarégional et de créer des ensembles économiques plus vastes;

c) La croissance est plus faible que dans les autres pays en développement ou même négative et, de toute façon, souvent inférieure à celle de la population : 3 % en 1990, 2,3 % en 1991 et 1,5 % en 1992²³. Ce manque de dynamisme aggrave les problèmes dus à l'étroitesse des marchés;

d) Les infrastructures physiques, notamment les télécommunications et les transports, sont insuffisantes et dans beaucoup de cas mal entretenues; en outre, les pays d'Afrique n'ont pas les capitaux nécessaires pour les améliorer. Les infrastructures institutionnelles, notamment banques et autres établissements financiers, sont souvent inadéquates;

e) De nombreux pays africains ont toujours un niveau d'endettement difficile à gérer. Le problème de la dette est aggravé par les difficultés de balance des paiements dues en particulier à la forte baisse des prix des produits primaires. En conséquence, un certain nombre de pays d'Afrique souffrent d'une pénurie chronique de devises. Cela fait qu'il est très difficile de garantir le rapatriement des revenus, aspect particulièrement important pour les investisseurs étrangers;

f) Plusieurs pays n'ont progressé que très lentement dans la mise en oeuvre des réformes économiques entreprises dans le cadre de programmes d'ajustement structurel en vue d'introduire des mécanismes d'économie de marché et de renforcer le secteur privé, pour des raisons tant objectives que subjectives;

g) Le niveau de qualification et le niveau technique général sont très insuffisants. En outre, les coûts de production sont relativement élevés. Au milieu des années 80, les coûts de production en Afrique subsaharienne étaient très souvent plus du double de ceux des pays d'Asie à faibles revenus. Dans une étude faite en 1989, la Banque mondiale a constaté que, par exemple, le coût du transport ferroviaire était 2,8 fois plus élevé et les salaires des travailleurs non qualifiés dans le secteur de la construction 1,4 fois plus élevés en Afrique subsaharienne²⁴. Comme la productivité y est généralement moins élevée, le niveau relativement élevé des coûts de production amoindrit encore l'intérêt de l'Afrique pour les investisseurs.

53. Alors que la majeure partie des pays d'Afrique sont affectés par un ou plusieurs de ces facteurs négatifs, un petit groupe de pays tranchent par l'importance des flux d'IED qu'ils ont réussi à attirer (tableau 4). Dans quelques cas (Angola, Namibie et, récemment, Guinée équatoriale), la présence de pétrole et autres ressources naturelles a joué un rôle, mais beaucoup d'autres pays, outre qu'ils ont mis en place les conditions fondamentales, ont su exploiter leurs avantages géographiques et autres pour se rendre particulièrement attrayants. Ainsi, le Lesotho et le Swaziland ont surtout bénéficié de leur statut particulier de membre d'une zone monétaire commune leur donnant la possibilité de devenir une base pour l'exportation tant vers la région (en qualité de membres de la Zone de commerce préférentiel) que vers l'Union européenne (en qualité de signataires de la Convention de Lomé). Maurice a beaucoup intéressé des investisseurs basés à Hong-kong souhaitant produire pour exporter vers l'Europe et ailleurs. Exploitant cet acquis, ce pays cherche maintenant à attirer des investisseurs étrangers dans les secteurs de la banque et de la finance, afin de devenir un centre financier offshore et de diversifier les sources d'investissements étrangers. Le Maroc et les Seychelles ont su attirer des investissements très importants dans le tourisme. Le Maroc a essayé de tirer le meilleur parti de ses atouts économiques - une main-d'oeuvre bon marché et la proximité de l'Europe - pour offrir aux investisseurs la possibilité de créer des industries

manufacturières à bas coût axées sur l'exportation vers l'Union européenne²⁵. Le Kenya, qui figure dans la liste des 10 pays dans lesquels la croissance de l'IED a été la plus forte durant les années 80, a notamment été favorisé par le niveau élevé des bénéficiaires réinvestis à une époque où le contrôle des changes entravait le rapatriement des dividendes et des redevances de gestion. Le Botswana est un exemple - rare parmi les pays africains présentant des caractéristiques similaires - de pays qui a réussi à utiliser l'IED pour mettre en valeur ses ressources naturelles et accéder au rang de pays à revenu moyen²⁶. Des facteurs propres aux pays concernés ont probablement contribué davantage à attirer les investissements étrangers, surtout dans les années 80, que les réformes fiscales et législatives, puisque en 1989 seuls deux de ces pays (Lesotho et Maurice) avaient adopté des régimes d'incitation spécifiques.

54. Le succès de ces pays montre qu'il est faux de croire que l'Afrique dans son ensemble n'est pas accueillante pour l'IED. Il faut plutôt analyser les spécificités de chaque pays pour déterminer quels sont les avantages particuliers qu'ils peuvent offrir et les bases sur lesquelles il est possible de construire une relation mutuellement profitable entre des sociétés transnationales désireuses d'explorer les possibilités d'investissement et des gouvernements disposés à faire ce qui est en leur pouvoir pour créer un climat favorable à l'investissement.

B. Programmes d'ajustement structurel et investissement étranger direct

55. Les programmes d'ajustement structurel ont été amenés à jouer un rôle central dans la politique économique de la plupart des pays d'Afrique dans les années 80 et au début des années 90. Généralement, ils comportaient une dévaluation massive, la suppression des contingents d'importation, une baisse sensible des droits de douane, l'introduction de taux d'intérêt réels positifs, la libération des prix agricoles et énergétiques, la privatisation des actifs du secteur public et la mise en place d'un régime plus favorable à l'IED, ainsi que, souvent, la libéralisation du marché des capitaux.

56. Les effets de ces programmes sur les sociétés transnationales opérant déjà en Afrique et sur les flux d'IED ont été mitigés. Dans un premier temps, de nombreuses filiales d'entreprises étrangères fabriquant des produits de substitution, exposées brutalement à la concurrence des importations après des années de protectionnisme, ont probablement souffert. C'est par exemple ce qui s'est passé dans le montage automobile et l'industrie textile qui, dans certains pays, étaient entièrement axés sur un marché intérieur protégé par des droits de douane élevés. A la suite des réductions tarifaires opérées dans le cadre des programmes d'ajustement structurel, il y a souvent eu dans ces pays une augmentation subite d'importations vendues à des prix inférieurs à la production des entreprises établies, tant étrangères que nationales. L'industrie automobile au Kenya, l'industrie textile au Nigéria et l'industrie agro-alimentaire en Zambie sont des exemples d'activités dans lesquels des filiales d'entreprises étrangères opèrent depuis 1990 ou même avant à des niveaux inférieurs à 20 % de leur capacité. Globalement, dans ces pays et ailleurs, sous l'effet de ces processus et d'autres phénomènes, l'emploi manufacturier a diminué dans des proportions pouvant aller jusqu'à un tiers dans les années 1990 à 1993.

Autre effet négatif à court terme des programmes d'ajustement sur les sociétés transnationales, la valeur comptable de leurs actifs africains, exprimée en devises fortes, a diminué, souvent dans des proportions considérables, par suite des dévaluations. En revanche, les dévaluations sont bénéfiques aux sociétés transnationales qui opèrent dans des industries exportatrices puisque les coûts locaux baissent par rapport à la valeur des recettes d'exportation. De plus, l'introduction de mécanismes de non-cession des recettes en devises a permis aux filiales d'entreprises étrangères de se procurer plus facilement des devises pour le paiement des dividendes et autres transferts.

57. A long terme toutefois, les sociétés transnationales, qu'elles soient déjà établies en Afrique ou qu'elles envisagent de s'y installer, devraient être avantagées par les programmes d'ajustement structurel. Un des effets importants attendus de ces programmes est d'améliorer la situation économique des pays concernés en y attirant des capitaux et des transferts de technologie et de savoir-faire, en leur donnant accès à des marchés extérieurs et en atténuant la pénurie de devises. A long terme, ils devraient accroître l'efficacité des industries de substitution et les rendre plus compétitives sur le marché régional et international. Les filiales d'entreprises étrangères jouent un rôle important à cet égard : même si dans un premier temps elles subissent des pertes, comme cela est normal pour toutes les entreprises des secteurs considérés, elles sont beaucoup mieux placées que les entreprises nationales pour rationaliser leurs opérations et devenir compétitives sur le plan international. L'exemple de l'industrie automobile en Amérique latine montre que les filiales d'entreprises étrangères dans des pays en développement sont capables de restructurer fondamentalement leurs opérations face à de graves crises économiques internes²⁷. Ce processus d'ajustement est facilité par une réorientation des stratégies industrielles dans le sens d'une intégration régionale ou mondiale des systèmes de production²⁸.

58. Jusqu'à présent, les réactions des sociétés transnationales aux programmes d'ajustement structurel ont été variables, notamment en fonction des secteurs. Dans le secteur des industries extractives, diverses mesures d'incitation, telles que les mécanismes de non-cession des recettes d'exportation, ont avantagé surtout les entreprises qui investissaient traditionnellement dans la mise en valeur des ressources minérales de l'Afrique et qui étaient aussi des investisseurs actifs avant l'ajustement structurel. Cependant, elles ont aussi attiré de petites compagnies minières qui n'avaient jamais investi en Afrique. Dans le secteur agro-industriel, les nouvelles mesures n'ont attiré que peu d'investisseurs, en partie à cause des incertitudes concernant le niveau des prix sur les marchés locaux et internationaux. Enfin, dans le secteur manufacturier (par exemple la production textile destinée à l'exportation) et dans les services, très peu de pays ont jusqu'à présent réussi à attirer des flux d'investissement importants et, à quelques exceptions près (comme au Lesotho et au Maroc), la réaction des investisseurs étrangers aux nouveaux mécanismes d'incitation offerts dans ce secteur a été plutôt décevante.

59. Cette prudence tient peut-être en partie au fait que la mise en oeuvre des programmes d'ajustement structurel a entraîné des difficultés considérables dans le secteur manufacturier embryonnaire de nombreux pays

d'Afrique. La Société financière internationale, dont l'une des principales fonctions est de trouver des projets commerciaux viables en vue de les cofinancer avec des sociétés transnationales, décrit comme suit le climat d'investissement en Afrique dans son rapport annuel 1992 : "La plupart des pays se débattent encore avec des problèmes qui entravent le développement économique, notamment des déséquilibres internes et externes excessifs, un endettement élevé et des infrastructures financières et physiques déficientes... Compte tenu de ces problèmes, le climat offert aux investisseurs privés n'est pas très favorable. En outre, les investissements du secteur privé ne progresseront que lorsque l'ajustement économique aura commencé à porter ses fruits²⁹."

60. Le fait que, dans la plupart des pays, les programmes d'ajustement structurel n'aient pas encore entraîné d'amélioration du revenu réel par habitant a aussi amené un certain nombre de gouvernements à n'en mettre en oeuvre que certains aspects. Ce manque de conviction influence l'attitude des investisseurs potentiels, y compris les investisseurs étrangers, susceptibles de prendre des engagements importants en Afrique. Il est donc peu probable que l'élan nécessaire pour le développement vienne du secteur privé, national ou étranger. Comme l'a dit The Economist, "la nature des difficultés est telle que le démarrage du processus de développement en Afrique dépend des gouvernements, nationaux et étrangers... Les pays riches et les institutions multinationales qu'ils dominent doivent être plus audacieux et récompenser les réformateurs convaincus en allégeant leur dette, en leur accordant des dons et en leur fournissant une assistance technique³⁰." Il convient d'ajouter que la récompense pourrait aussi, plus tard, prendre la forme d'un accroissement des flux d'investissement étranger.

C. Le rôle des programmes de conversion de dettes en fonds propres, de la privatisation et des investissements de portefeuille

61. Une des raisons pour lesquelles l'Afrique a pris du retard sur les autres pays en développement en ce qui concerne les flux d'IED est que la plupart des pays africains n'ont pas recouru à deux mécanismes qui ont joué un rôle majeur dans plusieurs de ces autres pays ces dernières années, à savoir la conversion des dettes en fonds propres et l'investissement étranger direct dans le cadre des privatisations. Ces deux mécanismes subventionnent dans une certaine mesure l'IED. En outre, l'Afrique a aussi été en grande partie négligé par les autres types d'investissement privé, notamment les investissements de portefeuille (achat d'actions), qui ont accompagné les flux d'IED dans un certain de pays d'Amérique latine et d'Asie du Sud-Est. Ces derniers ont été capables d'exploiter un certain nombre de liens directs et indirects entre privatisations, IED, conversion de dettes en fonds propres et investissements de portefeuille, réussissant ainsi à alléger leur dette et à attirer rapidement des flux croissants de capitaux privés, notamment sous forme d'investissements directs et d'investissements de portefeuille.

62. Les pays d'Amérique latine sont ceux qui ont le plus recours à la privatisation et à la conversion de dettes en fonds propres (tableau 9) pour attirer l'IED. En conséquence, ces deux sources ont représenté environ un tiers (plus de 15 % chacune) des flux d'IED dans la période 1988-1992³¹. De plus, entre 1989 et 1993, la région a attiré 23 milliards de dollars (soit 53 % du total pour les pays en développement) d'investissements de

portefeuille (bruts), car elle a beaucoup utilisé la bourse et les capitaux étrangers pour privatiser notamment les grandes sociétés de télécommunications³². La privatisation a aussi été couramment employée comme moyen d'attirer des investissements étrangers par les pays d'Europe centrale et orientale, où les flux d'IED liés aux privatisations ont représenté 43 % du total sur la période 1988-1992, tandis que les pays d'Asie du Sud-Est ont davantage misé sur la bourse, tant pour les privatisations que pour attirer des capitaux étrangers, et ont absorbé 16 milliards de dollars d'investissements de portefeuille³³.

63. Aucun de ces processus n'a eu en Afrique une ampleur suffisante pour avoir une influence sur les flux d'IED. La valeur des conversions de dettes en fonds propres a été très limitée et ces opérations se sont faites principalement dans des pays comme le Nigéria où la dette commerciale représentait une proportion beaucoup plus élevée de la dette totale que la dette envers les institutions multilatérales. La valeur totale de toutes les conversions de dettes réalisées en Afrique entre 1984 et 1992 est de 820 millions de dollars³⁴. L'essentiel de cette réduction a été obtenu par une simple vente de créances avec une forte décote qui réduisait d'autant les engagements du pays débiteur. On ne dispose pas de chiffres sur la proportion de ce total qui a été convertie en fonds propres plutôt qu'employée à d'autres fins. Cependant, même si l'ensemble de ces créances avaient été converties en fonds propres, et ce entièrement pour le compte d'investisseurs étrangers, les flux d'IED en Afrique sur cette période n'auraient augmenté que de 3 %.

64. Les pays africains ont été plus actifs dans le domaine de la privatisation des actifs publics et, notamment, d'un nombre croissant d'entreprises paraétatiques. Dans la période 1980-1987, l'Afrique a même été la région dans laquelle le nombre de privatisations a été le plus élevé, avec un total de 210 sur 456 pour l'ensemble des pays en développement et des pays d'Europe centrale et orientale³⁵. Toutefois, dans la très grande majorité des cas, il s'agissait de petites opérations et la valeur des actifs vendus était très faible. Dans la période 1988-1992, les recettes des privatisations réalisées par les pays d'Afrique ont totalisé quelque 350 millions de dollars, ce qui est négligeable comparé aux 62 milliards de dollars comptabilisés pour l'ensemble des pays en développement (voir aussi E/C.10/1994/2). De plus, sauf dans le cas de quelques grandes sociétés minières à vocation exportatrice, comme la Zambia Consolidated Copper Mines, les programmes de privatisation n'ont pas suscité un grand intérêt chez les sociétés transnationales. Enfin, les actifs privatisés n'étaient pas toujours offerts aux investisseurs étrangers; parfois, ils étaient rendus gratuitement à leurs anciens propriétaires (comme dans le cas de l'industrie sucrière en Ouganda) ou, plus souvent, réservés au secteur privé national, y compris les cadres déjà en place dans les entreprises privatisées; c'est pourquoi la contribution des programmes de privatisation à l'IED a été insignifiante, représentant tout au plus 1 % environ des flux sur la période 1988-1992 (tableau 9).

65. Bien qu'un certain nombre de pays africains aient une bourse depuis déjà longtemps, ils n'ont pas réussi à attirer d'importants investissements de portefeuille étrangers, en particulier sous forme d'actions car leurs bourses sont jugées trop instables ou trop petites. C'est pourquoi le

montant des investissements étrangers de portefeuille, 369 millions de dollars sur la période 1989-1993, est extrêmement petit, qu'on le compare au total pour l'ensemble des pays en développement (41 milliards de dollars) ou aux flux d'IED vers l'Afrique durant cette période (17 milliards de dollars).

66. Toutefois, ces faiblesses peuvent devenir des atouts dans un certain nombre de pays qui viennent à peine de lancer d'importants programmes de privatisation dans lesquels ils souhaitent une participation majeure des investisseurs étrangers et/ou qui ont essayé d'utiliser leur bourse pour attirer les investisseurs étrangers. Parmi les pays qui ont intensifié leur programme de privatisation figurent notamment l'Egypte, le Maroc et la Tunisie. Le programme marocain prévoit la vente de 112 entreprises dans tous les secteurs - notamment compagnies minières, banques, hôtels et usines textiles - et devrait rapporter quelque 2,2 milliards de dollars; la participation d'investisseurs étrangers est encouragée³⁶. Si d'autres pays ayant d'importants programmes de privatisation suivent l'exemple du Maroc (Nigéria par exemple), ils pourraient réussir à attirer des flux notables d'IED. Les efforts des pays africains à cet égard peuvent être soutenus par des initiatives de pays exportateurs de capitaux. Ainsi, au Royaume-Uni, c'est en partie pour encourager l'IED que la Commonwealth Development Corporation a récemment lancé un fonds commun de placement spécialisé dans les privatisations dans les pays du Commonwealth, qui sera géré par une banque d'affaires³⁷.

67. La bourse peut aussi contribuer à attirer des flux d'IED et les pays qui en ont une ont cherché à la renforcer en accroissant le nombre de sociétés cotées (Botswana ou Kenya par exemple), en donnant davantage de droits aux investisseurs étrangers (Zimbabwe) ou en agissant sur ces deux plans. D'autres pays qui n'ont jamais eu de bourse sont en train d'en créer une (Malawi, Tanzanie, Ouganda et Zambie par exemple). Bien que la plupart des bourses africaines soient encore trop étroites et peu liquides, si ces pays réussissent à stabiliser leur économie, ils pourront attirer des quantités croissantes de capitaux. Ainsi, la bourse du Zimbabwe a attiré quelque 12 millions de dollars d'investissements étrangers entre juillet et décembre 1993, ce qui a fait monter l'indice des valeurs industrielles de plus de 100 %³⁸.

Tableau 9

Flux d'investissement étranger direct liés à des privatisations :
Afrique et autres régions, 1988-1992

(En millions de dollars et en pourcentage du total des flux d'IED)

Région	1988	1989	1990	1991	1992	1988-1992
Afrique						
Afrique subsaharienne						
Valeur		13,8	38,1	2,6	44,0	98,5
Part		0,6	5,7	0,2	3,4	1,4
Afrique du Nord						
Valeur		1,0	-	3,2	22,5	26,7
Part		0,1	-	0,5	1,1	0,4
Amérique latine et Caraïbes						
Valeur	213,7	157,3	2 136,3	3 299,9	2 311,8	8 119,0
Part	2,7	2,2	27,7	25,9	16,8	16,4
Asie						
Asie de l'Est et Pacifique						
Valeur	-	-	-	75,0	301,7	376,6
Part	-	-	-	0,6	1,9	0,7
Asie du Sud						
Valeur	-	0,1	10,6	4,2	37,0	51,9
Part	-	0,04	3,6	1,2	8,8	3,4
Europe centrale et orientale						
Valeur	-	422	489	1 917	2 411	5 238
Part	-	39	36	51	41	43

Source : F. Sader, "Privatisation and foreign investment in the developing world, 1988-1992" (Washington, D. C., Banque mondiale, 1993), document de travail 1202, et autres informations fournies par l'auteur.

68. Lorsqu'on évalue l'impact des programmes de privatisations et de conversion de dettes en fonds propres sur les flux d'IED, il ne faut pas oublier que ces apports sont en grande partie non récurrents et ne peuvent influencer les flux d'IED que dans certaines limites, définies dans chaque pays par l'encours des dettes privées pouvant être converties et la valeur des entreprises à privatiser. Néanmoins, comme le montre le cas d'autres pays, notamment en Amérique latine, cet impact peut se prolonger au-delà de l'achat direct d'entreprises privatisées par des investisseurs étrangers; d'après une étude, chaque dollar de recette de privatisation suscite un flux d'IED additionnel de 38 cents, et un accroissement de 1 % de la part des investisseurs étrangers y ajoute encore 50 cents³⁹. Il apparaît en outre que les privatisations dans les secteurs financiers et dans les infrastructures intéressent particulièrement les investisseurs étrangers. De façon plus générale, si les privatisations, le renforcement de la bourse et les conversions de dettes s'inscrivent dans une politique visant à améliorer l'environnement économique général de façon à améliorer les perspectives de profit pour les investisseurs étrangers, ils attireront probablement des flux additionnels d'IED à des conditions commerciales (c'est-à-dire non subventionnés), si bien que ces flux continueront de croître ou du moins resteront à un niveau élevé.

IV. EFFETS DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT SUR L'ECONOMIE

69. Les effets de l'IED et des sociétés transnationales sur l'économie d'un pays dépendant de nombreux facteurs, tels que la place des sociétés transnationales dans l'économie, le secteur dans lequel les étrangers investissent, la nature des investissements (industries exportatrices ou de remplacement des importations), les liens entre les filiales d'entreprises étrangères et le pays d'accueil et la situation du pays d'accueil. Les pays d'accueil, et en particulier des pays en développement, ont à cet égard des objectifs précis qui peuvent, toutefois, évoluer avec le temps et varier d'un pays à l'autre. Comme de nombreux autres pays, les pays africains ont, au terme d'une longue évolution, radicalement modifié leur attitude à cet égard : alors qu'autrefois, l'activité des sociétés transnationales était considérée comme un mal qu'il fallait combattre en limitant leur rôle, aujourd'hui les sociétés transnationales apparaissent comme des sauveurs et sont donc courtisées. En fait, certains pays se font probablement des illusions quant à l'importance de la contribution que l'IED peut apporter à leur croissance économique. Certains risquent d'être déçus car les sociétés transnationales n'investissent pas dans leur économie malgré une réforme poussée du régime réglementaire, ou que leurs investissements ont des effets qui ne sont pas perçus comme positifs. D'autres n'en attendent que des effets financiers à court terme (apport de ressources financières ou amélioration de la balance des paiements) et n'en apprécient pas la contribution qualitative indirecte, par exemple sur le développement technique ou l'amélioration des compétences. Comme les statistiques sur l'IED et les activités des sociétés transnationales en Afrique sont très lacunaires, il est difficile d'évaluer leurs effets globaux et spécifiques sur les économies nationales. Les données dont on dispose - une littérature parcellaire (qui n'est généralement pas à jour) et des données ponctuelles sur certains aspects de l'IED - permettent de formuler seulement quelques conclusions prudentes en ce qui concerne la portée et le sens des éventuels effets dans différents domaines.

A. Production et emploi

70. L'effet le plus global des activités des filiales d'entreprises étrangères sur l'économie des pays d'accueil se mesure par leur contribution à la production et à la création d'emplois, exprimée en part du PIB ou autres agrégats économiques (comme le niveau global de l'emploi). Toutefois, il est difficile d'obtenir les chiffres nécessaires car les pays concernés ne tiennent généralement pas de statistiques distinctes pour les filiales d'entreprises étrangères; les quelques estimations qui existent ont été faites dans le cadre de monographies. Ainsi, au Nigéria, on estimait que la part des sociétés transnationales dans la production avant les décrets d'indigénisation de 1972 et 1977 était de 40 %⁴⁰, et qu'au Kenya elle représentait 20 % en 1963⁴¹. Le poids des sociétés transnationales dans les pays d'Afrique a eu tendance à diminuer à l'époque où beaucoup d'entre eux ont entrepris d'affirmer leur emprise sur l'économie nationale, notamment en limitant le rôle de l'IED. Au Nigéria, la part des sociétés transnationales dans la production était tombée à 20 % en 1986⁴². Au Kenya, les effectifs salariés des filiales à capitaux majoritairement étrangers ont aussi baissé, tombant à 7 %, soit 80 000 sur un total de 1,1 million de salariés dans le secteur structuré⁴³. Malgré ce déclin, ces chiffres ne sont pas si faibles comparés à ceux qu'on peut observer dans d'autres pays en développement dans lesquels l'IED est important : à Hong-kong, pays en développement qui attire beaucoup d'investissements étrangers, la part des filiales d'entreprises étrangères dans le chiffre d'affaires du secteur secondaire était de 17 % en 1987; en République de Corée, elle était de 22 % en 1986⁴⁴. En Afrique, dans les petits pays et dans certains pays de taille moyenne, la part des filiales d'entreprises étrangères dans l'emploi, la production et l'investissement est beaucoup plus élevée, notamment en ce qui concerne l'emploi manufacturier. A Maurice par exemple, cette part était de 65 % de l'emploi total en 1984 et au Ghana (1986) et en Tunisie (1988), elle représentait environ la moitié de l'emploi du secteur manufacturier⁴⁵. La part des filiales d'entreprises étrangères dans la production est aussi très élevée dans des pays comme le Botswana, le Gabon ou les Seychelles. Il est intéressant de noter que les sociétés transnationales jouent un rôle relativement important dans plusieurs pays dans lesquels les flux d'IED sont négligeables, voire négatifs, depuis plusieurs années. Ainsi, au Zimbabwe, malgré un désinvestissement net de 54 millions de dollars en 1980-1992, les sociétés transnationales détiennent encore un quart des actifs du secteur manufacturier.

71. Le tableau 1 de l'annexe, qui permet de classer les pays d'accueil en fonction de l'importance relative des flux d'IED (voir aussi tableau 4), montre aussi, sur la base de moyennes annuelles calculées sur trois périodes, l'évolution des flux d'IED rapportés au PIB entre 1981 et 1992. Sur les 49 pays pour lesquels on dispose de données, cette part n'a augmenté de façon systématique et notable sur ces trois périodes que dans huit pays. Dans deux cas, l'amélioration était à peine décelable. La comparaison la plus intéressante consiste à rapprocher les périodes 1986-1990 et 1991-1992, car dans la deuxième moitié des années 80, de nombreux pays ont mis en oeuvre des programmes d'ajustement structurel (qui comprenaient généralement une libéralisation du régime d'IED), qui auraient dû, entre autres choses, entraîner un accroissement de l'IED au début des années 90. Le nombre des pays pour lesquels les flux relatifs d'IED ont augmenté a presque doublé,

passant à 15; toutefois, dans quatre ou cinq d'entre eux, l'augmentation a été très faible, puisqu'elle reste comprise entre 0,1 et 0,2 %.

72. Dans la plupart des pays d'Afrique, les activités des sociétés transnationales et donc leurs effets sont concentrés sur un petit nombre de branches de production, voire une seule, dans lesquelles leur rôle quantitatif est évidemment bien plus important qu'en moyenne dans l'ensemble de l'économie. Il est clair que dans les pays dans lesquels l'IED est concentré sur la mise en valeur et l'exportation des ressources naturelles, notamment les neuf pays exportateurs de pétrole, les investisseurs étrangers ont joué et continuent de jouer un rôle très important en prenant en charge une partie du coût très élevé de la prospection et de l'exploitation, en apportant savoir-faire et technologie et en permettant de maintenir et d'accroître les exportations. Les retombées de ce type d'investissement sur le reste de l'économie sont généralement minimales, mais cela n'est pas inéluctable. Les liens avec l'économie locale sont limités et sont souvent vus d'un oeil défavorable par le pays d'accueil⁴⁶. Les sociétés minières et pétrolières utilisent de la main-d'oeuvre locale, mais la plupart de leurs autres intrants sont importés et presque toute leur production est exportée⁴⁷. L'utilité de ce type d'IED pour le reste de l'économie dépend en grande partie de la façon dont les gouvernements gèrent leurs relations avec les sociétés transnationales et dont ils emploient les recettes (souvent fluctuantes) provenant des investissements étrangers dans le secteur primaire. Le Botswana, que nous avons déjà mentionné, est un exemple de pays qui, en utilisant l'IED consacré à la valorisation et à l'exportation de ses ressources naturelles (principalement les diamants), a réussi à devenir en 1990 un pays à revenu moyen, alors qu'il faisait partie des pays les plus pauvres du monde lors de son accession à l'indépendance; c'est un exemple de réussite relativement rare⁴⁸.

73. Comme nous l'avons déjà indiqué, les sociétés transnationales peuvent parfois jouer un rôle très important sans investir beaucoup de capitaux car elles peuvent exploiter des actifs intangibles. En Afrique, c'est certainement le cas des grandes sociétés de négoce qui jouent un rôle clef en appuyant l'exportation de produits primaires dans le cadre de coentreprises avec des entreprises locales (exportation des bananes au Cameroun), en jouant le rôle d'agents acheteurs pour le compte d'autres entreprises (bois en Côte d'Ivoire) ou en exportant pour leur propre compte (thé au Kenya)⁴⁹. Cette fonction de négoce est très importante car les pays qui jouissent d'un avantage comparatif pour la production d'une marchandise ne sont pas nécessairement bien placés pour la commercialiser. Les services de commerce international nécessitent un niveau de compétence relativement élevé, ce qui donne à penser que certains pays africains devront passer par une période dans laquelle ils auraient un avantage comparatif pour la production de certaines marchandises, mais par pour leur commercialisation. En tel cas, le rôle des sociétés de négoce transnationales peut compléter utilement les efforts d'exportation de ces pays. Comme le montre l'exemple de certains pays en développement d'Asie, la situation peut évoluer et, au bout d'un certain temps, les pays en développement peuvent devenir capables de commercialiser efficacement leurs produits⁵⁰.

74. En ce qui concerne l'aspect sectoriel des effets de l'IED, nous avons déjà évoqué le cas des investissements dans le secteur manufacturier destiné

/...

à desservir le marché intérieur pour remplacer les produits importés, encouragés par une protection tarifaire et une situation de quasi-monopole. La principale contribution de ces investissements est de créer des emplois et de produire des marchandises. Dans ces industries, on trouve côte à côte des filiales d'entreprises étrangères et des entreprises locales, mais dans la plupart des cas, elles n'ont pas établi de liens avec l'économie locale et ont employé principalement des intrants importés. En conséquence, leurs effets qualitatifs sur l'économie sont restés très limités. Ces investissements étaient envisagés au départ comme un moyen de soulager la balance des paiements, mais ils ont fini par être considérés de plus en plus comme une charge en raison du coût des intrants importés et du rapatriement des bénéfices⁵¹. Comme nous l'avons déjà signalé, ces entreprises, y compris celles dont le capital était détenu par des investisseurs étrangers, se sont trouvées en difficulté lorsque les régimes d'importation ont été libéralisés dans le cadre des programmes d'ajustement structurel. Il reste à voir si les filiales à capitaux étrangers seront capables de rationaliser leurs opérations et les branches de production dans lesquelles elles opèrent face à la concurrence internationale.

75. Les autres formes d'investissements (notamment les investissements d'efficience) ont été pour l'essentiel inexistantes en Afrique, sauf peut-être dans le cas des industries à vocation exportatrice à Maurice et, plus récemment, au Maroc. Un certain nombre de pays s'efforcent de les attirer en créant des zones industrielles travaillant pour l'exportation ou en faisant valoir leur accès privilégié aux grands marchés de l'Union européenne et de l'Afrique du Sud.

76. Les formes d'IED que nous avons examinées jusqu'à présent concernent essentiellement la production de marchandises. Elles ne s'appliquent pas aux activités de services car la plupart des services ne peuvent être ni stockés ni échangés sur le marché international et doivent donc être produits sur le lieu de consommation. En outre, un grand nombre d'activités de services sont traditionnellement très réglementées; considérées comme étant d'importance stratégique, elles sont généralement interdites aux investisseurs étrangers. Enfin, plusieurs d'entre elles ont fait l'objet de mesures de nationalisation ou d'indigénisation. Dans certains pays, les activités des sociétés transnationales de services ont été limitées au strict minimum nécessaire pour fournir à l'économie des services qui ne pouvaient être ni fournis par des producteurs nationaux ni importés (par exemple les services à l'industrie pétrolière en Algérie). Quelques pays se sont rendus compte rapidement que les politiques d'indigénisation pouvaient empêcher le développement d'activités de services avancées et y ont renoncé, alors que beaucoup d'autres ont continué de limiter l'IED dans les services pendant de nombreuses années. Cela a entraîné non seulement un sous-développement du secteur des services, mais aussi une perte de compétitivité des industries exportatrices qui ont besoin de ces services comme intrants⁵².

B. L'investissement intérieur

77. La contribution de l'IED à l'investissement intérieur pourrait être importante, particulièrement en Afrique, où le niveau de l'épargne est faible et le niveau général de l'investissement intérieur brut a eu tendance à baisser dans les années 80 (tableau 10). Dans la période 1965-1975, la part

/...

de l'investissement intérieur brut dans le PIB a fortement augmenté dans presque tous les pays d'Afrique subsaharienne et d'Afrique du Nord, dans des proportions atteignant souvent un tiers. Toutefois, dans les années 80, il y a eu une baisse tout aussi généralisée et cette part n'a augmenté que dans 14 pays sur 49; en outre, dans cinq de ces pays, malgré cette progression, le niveau de l'investissement est resté relativement bas (moins de 15 %) ⁵³.

Tableau 10

Part de l'investissement intérieur brut dans le produit
intérieur brut, 1965-1991

(En pourcentage)

Région	1965	1975	1980	1990	1991
Afrique	16	29	27	21	20
Amérique du Nord	18	34	31	23	..
Afrique subsaharienne	14	25	24	17	..

Source : CNUCED, Manuel de statistiques du commerce international et du développement (New York, Nations Unies, 1993); et Nations Unies, Etude sur l'économie mondiale, 1993 (New York, Nations Unies, 1993).

78. Dans la plupart des cas, la contribution de l'IED à l'investissement intérieur brut n'a été que minime (tableau 2 de l'annexe). Les pays qui font exception sont notamment ceux dans lesquels les flux d'IED représentent une proportion élevée du PIB (tableau 4); dans ces pays, les flux d'IED ont représenté une part beaucoup plus importante de l'investissement intérieur brut, atteignant 36 % au Sierra Leone en 1991, 31 % aux Seychelles sur la période 1986-1990 et 23 % au Botswana sur la période 1986-1989. La part de l'IED dans l'investissement total a augmenté entre 1981-1985 et 1986-1990 dans 16 des 29 pays figurant au tableau 2 de l'annexe. Dans 9 de ces 16 pays, la progression a été inférieure à 5 %. Entre 1986-1990 et 1991-1992, la part des flux d'IED dans l'investissement total a augmenté dans 7 des 15 pays pour lesquels on dispose de données. Comme les flux d'IED n'ont augmenté que très peu dans les années 80 et qu'ils ont stagné au début des années 90, l'accroissement de leur part dans l'investissement total résulte plus probablement de la stagnation ou même du déclin du niveau absolu de l'investissement total.

C. Autres effets

79. En raison d'une pénurie chronique de devises, la plupart des pays d'Afrique se préoccupent tout particulièrement des effets des activités des entreprises à capitaux étrangers sur leur balance des paiements. Les effets positifs sont notamment les apports de capitaux étrangers visant à financer la création ou l'expansion d'entreprises, les recettes d'exportation si ces entreprises sont exportatrices ou apportent une contribution indirecte à l'exportation et l'économie de devises résultant du remplacement des importations. Les effets négatifs sont notamment le rapatriement des bénéfices, redevances et autres paiements aux sociétés mères, les importations de biens et services et les transferts de salaires des employés

expatriés. L'effet net sur la balance des paiements dépend d'un certain nombre de facteurs qui déterminent l'importance des entrées et des sorties de devises associées à chaque filiale d'entreprise étrangère sur toute sa durée d'existence. Les effets indirects peuvent être importants : en fournissant des biens ou services de meilleure qualité ou à meilleur coût aux entreprises locales exportatrices, les entreprises à capitaux étrangers peuvent améliorer la compétitivité des exportations du pays d'accueil. Il est impossible d'évaluer avec précision leur impact global sur la balance des paiements des pays africains car les données nécessaires ne sont pas ventilées entre entreprises à capitaux étrangers et entreprises à capitaux locaux. Il est très probable que dans les pays dans lesquels l'IED a une vocation essentiellement exportatrice - principalement dans les pays riches en ressources naturelles et dans ceux qui ont réussi à créer un important trafic de perfectionnement passif (Maurice par exemple) - les entreprises à capitaux étrangers ont contribué à soutenir et à accroître les exportations et, globalement, à améliorer la situation de la balance des paiements. En outre, il ne faut pas oublier à cet égard le rôle important des sociétés transnationales de négoce dans l'exportation de produits primaires.

80. Par contre, dans les pays dans lesquels l'IED a privilégié les industries de substitution, il a eu tendance à avoir un effet négatif sur la balance des paiements car les entrées de capitaux ont souvent été compensées par le paiement d'intrants importés et le rapatriement de dividendes et autres rémunérations de l'entreprise mère. Ainsi, au Kenya, les sorties cumulées au titre du revenu des investissements et des dividendes ont à elles seules totalisé un milliard de schillings kényens entre 1979 et 1986, alors que les entrées totales au titre des nouveaux investissements (y compris les bénéfices réinvestis) n'ont atteint que 266,5 millions de livres⁵⁴. Comme, en raison de la nature de ces investissements, les effets positifs sur les exportations ont probablement été très minimes, on peut supposer que la différence entre ces deux chiffres reflète assez bien l'effet global sur la balance des paiements. On observe un phénomène similaire en Côte d'Ivoire - pays dans lequel l'IED présente les mêmes caractéristiques qu'au Kenya - où l'effet net des entrées de capitaux privés sur la balance des paiements, déduction faite du rapatriement des bénéfices et des dividendes, n'a été positif que dans 8 années sur 20 entre 1965 et 1984⁵⁵.

81. Même s'il est presque impossible d'évaluer l'impact global des filiales à capitaux étrangers sur la balance des paiements, on peut mesurer l'effet direct de l'IED sur les transferts nets de ressources financières qui y sont liés en comparant les entrées de capitaux et les bénéfices rapatriés. Les données relatives à l'Afrique (tableau 11) montrent que, dans la première moitié des années 80, les rapatriements de bénéfices ont dépassé les flux d'IED tant dans les pays exportateurs de pétrole que dans les autres, malgré les restrictions imposées aux transferts, qui ont été progressivement assouplies dans un certain nombre de pays dans la deuxième moitié des années 80. Malgré cette libéralisation, la situation s'est inversée dans les deux périodes suivantes et le solde net des flux est devenu positif dans les deux groupes de pays. Parmi les pays exportateurs de pétrole, les deux principaux pays d'accueil - Egypte et Nigéria - ont enregistré un excédent assez considérable durant les trois sous-périodes, excédent qui représente l'essentiel de l'excédent global pour ce groupe (tableau 3 de l'annexe). Pour ce qui est des pays non exportateurs de pétrole, les excédents ont été

importants au Maroc (dans les trois périodes) et plus modestes en Zambie, aux Seychelles, à Maurice (en 1986-1990), à Madagascar, au Lesotho et au Ghana.

82. Le capital n'est pas la seule contribution qu'apportent les investisseurs étrangers à l'économie des pays d'accueil. Les autres sont notamment le transfert de technologie, la valorisation des ressources humaines et la modernisation des industries d'amont et d'aval.

83. La question du transfert de technologie est délicate. Dans le cas de nombreuses entreprises industrielles et agro-industrielles créées par des investisseurs étrangers qui ont été nationalisées dans les années 60 et 70, il semble que généralement l'efficacité technique a eu tendance à diminuer avec le temps. Cela est dû en partie au fait que, dans de nombreux cas, les relations avec l'ancien fournisseur ont été totalement suspendues ou réduites au minimum. La situation a été très différente dans les pays d'Asie de l'Est qui, comme nous l'avons déjà indiqué, ont cherché à freiner les investissements étrangers sous forme d'apports de fonds propres dans les années 60 et 70 et encouragé au contraire les accords de partage de technologie. Dans les secteurs où les sociétés transnationales ont conservé une forte présence en Afrique, comme ceux de l'industrie pétrolière et du montage de véhicules automobiles, elles ont formé du personnel compétent capable d'exploiter des techniques avancées. L'expérience tend à montrer que, même en cas de nationalisation ou d'indigénisation, il est indispensable de conserver au moins des liens commerciaux avec les sociétés transnationales qui avaient initialement créé l'entreprise. En outre, la manière dont ces liens sont maintenus joue un rôle très important dans le transfert de technologie. Comme l'a dit un observateur : "En fait, il y a là un processus d'apprentissage long et incertain, qui diffère selon la nature de la technologie, l'efficacité des marchés des facteurs et des produits et le niveau et la qualité des informations et services techniques fournis par l'infrastructure institutionnelle⁵⁶."

Tableau 11

Afrique : transferts financiers liés à l'investissement étranger direct,
1981-1992

(Moyennes annuelles, millions de dollars)

Groupe de pays et période	Flux d'IED	Bénéfices rapatriés	Transferts nets
Afrique			
1981-1985	1 680	3 157	-1 477
1986-1990	2 852	2 141	711
1991-1992	2 864	1 211	1 653
Pays exportateurs de pétrole			
1981-1985	1 397	2 572	-1 175
1986-1990	2 062	1 440	622
1991-1992	1 984	843	1 141
Autres pays			
1981-1985	283	585	302
1986-1990	789	700	89
1991-1992	880	368	512

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, sur la base du tableau 3 de l'annexe.

84. Pour ce qui est de la valorisation des ressources humaines, un indicateur souvent employé dans la littérature est la proportion d'expatriés employés dans l'encadrement des entreprises à capitaux étrangers. Sur la base de ce critère, certains exemples donnent à penser qu'il y a peut-être encore beaucoup à faire dans les pays d'Afrique. En 1984, le personnel local n'occupait que 51 % des emplois à responsabilité dans l'industrie en Côte d'Ivoire et n'était majoritaire que dans 6 sous-secteurs sur 16⁵⁷. Au Kenya, en 1982, moins de 60 % des cadres et administrateurs du secteur manufacturier étaient Kényens⁵⁸. Toutefois, sur la base de ces seules données, il est difficile de dire de façon plus générale si cela est dû au fait que les entreprises à capitaux étrangers ne consacrent pas suffisamment d'efforts à la formation ou à une pénurie de compétences de gestion dans les pays d'accueil; en outre, nous ne savons pas comment la situation a évolué depuis 10 ans⁵⁹.

85. Un autre aspect de la valorisation des ressources humaines concerne les conditions de travail et de rémunération dans les entreprises à capitaux étrangers. Comme le montre l'exemple du Kenya (tableau 12), les rémunérations moyennes dans le secteur des services et dans l'industrie manufacturière sont plus élevées dans les entreprises à capitaux étrangers que dans les entreprises locales, qu'elles soient privées ou publiques. En outre, il y a d'importantes différences entre secteurs : dans les entreprises à capitaux étrangers, les salaires moyens versés dans le secteur des services dépassent de plus de 90 % ceux qui sont versés dans les entreprises manufacturières. Si l'on considère les salaires comme un indicateur indirect du niveau de compétence, on peut en conclure que les investisseurs étrangers font appel à un personnel beaucoup plus compétent dans les services que dans

l'industrie manufacturière. Cela peut s'expliquer par le fait que les services n'entrent pas dans le commerce international et que, dans ce secteur, le capital humain est plus important que le capital physique. En raison de ces deux facteurs, lorsqu'une société transnationale (par exemple une compagnie d'assurances) crée dans un pays d'Afrique une filiale de services, elle doit la doter de facteurs et de compétences dans les mêmes proportions que dans son pays d'origine, ce qui n'est pas le cas pour une entreprise manufacturière. Les effets qui en résultent sur le pays d'accueil dépendent alors de la situation du marché du travail local : si les compétences requises sont abondantes (par exemple les programmeurs d'ordinateur en Inde), l'activité des entreprises à capitaux étrangers contribuera à accroître l'emploi. Si les personnes ayant les compétences voulues sont rares, les entreprises à capitaux étrangers devront soit les faire venir de l'étranger, soit les débaucher en leur offrant un salaire plus élevé que les entreprises locales, soit les former; dans ce dernier cas, il y a transfert de technologie vers le pays d'accueil sous forme de transfert de compétences⁶⁰.

Tableau 12

Charges salariales annuelles au Kenya^a, selon le régime de propriété, 1985

(En milliers de schillings kényens par salarié)

Type d'entreprise	Services	Industrie manufacturière	Industries extractives	Agriculture	Moyenne
Capitaux étrangers	55,4	28,8	0	8,6	27,0
Capitaux privés	31,6	20,5	5,7	8,5	18,3
Capitaux publics ^b	32,6	23,5	10,2	11,4	26,8
Moyenne	35,8	22,2	6,7	8,8	22,4

Source : CNUCED, Centre sur les sociétés transnationales, "Development through partnerships: business relations between state and foreign enterprises in Kenya" (New York, UNCTC, 1987), vol. II, p. 25 et 26, ronéo.

^a Entreprises de plus de 40 salariés.

^b Entreprises à participation publique, y compris coentreprises avec des entreprises étrangères.

V. CONCLUSIONS

86. En 1970, l'Afrique recevait plus d'IED par unité de PIB que l'Asie ou l'Amérique latine, mais en 1980, la situation avait radicalement changé (tableau 13). Comme notre analyse l'a montré, la situation a continué de se détériorer dans les années 80 et au début des années 90. La libéralisation généralisée de la politique appliquée par les gouvernements d'Afrique en matière d'IED dans les années 80, souvent dans le cadre de programmes d'ajustement structurel, a constitué un revirement radical et a été entreprise dans le but d'attirer davantage d'investisseurs étrangers. L'analyse montre que même si pour l'ensemble de l'Afrique, le tableau n'est pas très encourageant, un certain nombre de pays ont effectivement réussi à

/...

attirer des flux relativement importants, année après année ou dans certaines années.

87. Pour améliorer notablement ces résultats et pour les obtenir dans un plus grand nombre de pays, il faudra bien entendu faire des progrès considérables concernant les différents facteurs qui déterminent les flux d'IED⁶¹. Les gouvernements ne peuvent pas agir directement sur la plupart de ces facteurs et, de toute façon, les améliorations demandent beaucoup de temps. Parmi les moyens d'action immédiats, le plus évident, si limité soit-il, consiste à continuer d'améliorer les politiques, règlements et pratiques administratives concernant l'IED, en essayant d'apprendre le plus possible des pays qui ont obtenu les meilleurs résultats dans ces domaines.

Tableau 13

Flux d'investissement étranger direct rapportés au PIB : Afrique^a, Asie^b
 et Amérique latine et Caraïbes, 1970, 1975, 1980 et 1991

(En dollars pour 1 000 dollars de PIB)

Année	Afrique ^a	Asie ^b	Amérique latine et Caraïbes
1970	5,2	2,6	7,4
1975	3,2	3,9	10,7
1980	1,0	3,7	8,3
1991	7,4	12,6	13,2

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, à partir de la base de données sur l'IED; et Nations Unies, National Accounts Statistics: Analysis of Main Aggregates (New York, Nations Unies, différentes années).

^a A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

^b Asie de l'Est et du Sud-Est uniquement (Japon exclus).

Les tendances décrites au début du présent rapport montrent que de nombreux pays ont fait des efforts importants. D'autres options ont été examinées de façon assez détaillée dans un rapport antérieur de la Commission des sociétés transnationales, intitulé "Investissements étrangers directs en Afrique et stratégies visant à encourager les sociétés transnationales à réagir positivement à l'amélioration du climat des investissements" (E/C.10/1990/9), présenté à la Commission à la seizième session en 1990. Cela dit, il vaut peut-être la peine de rappeler quelques possibilités d'intervention qui pourraient être particulièrement indiquées :

a) Bien que dans plusieurs pays d'Afrique, le climat des investissements soit bon, y compris sur les plans politique, économique et social, beaucoup d'investisseurs potentiels ne font pas de différence et considèrent que le continent tout entier n'est pas intéressant pour les sociétés transnationales, surtout en comparaison avec d'autres régions en concurrence sur le marché mondial de l'IED. Comme on peut le lire dans une étude récente, "pour la plupart des sociétés multinationales, l'Afrique est le continent oublié"⁶². En même temps, cette étude donne un certain nombre

d'exemples de sociétés transnationales ayant en Afrique des activités manufacturières établies de longue date et qui donnent de bons résultats, avec des usines et des services de commercialisation couvrant plusieurs pays. Il faut donc faire un effort pour changer l'image de l'Afrique et encourager un plus grand discernement. Cela nécessitera diverses mesures de promotion et des initiatives plus ciblées, par exemple adressées à certaines entreprises particulièrement bien placées pour combler une lacune dans l'économie de tel ou tel pays ou dans telle ou telle branche de production. Dans un sens, cette étape est la suite logique de l'amélioration du code des investissements dans le processus entrepris par de nombreux pays pour attirer les investisseurs étrangers. L'efficacité potentielle d'une telle démarche est démontrée par les résultats obtenus, par exemple, dans certains Etats des Etats-Unis qui ont systématiquement cherché à attirer des investisseurs japonais au cours des 10 dernières années;

b) Les gouvernements qui souhaitent accroître les flux d'IED dans leur pays devraient commencer par s'adresser aux sociétés transnationales déjà établies en Afrique. Aujourd'hui, ce sont fréquemment elles qui ont le moins tiré parti des nouveaux régimes d'investissement. Néanmoins, elles ont une vocation naturelle à jouer un rôle clef en tant que source d'IED en Afrique, notamment par le réinvestissement de leurs bénéfices, et à donner un exemple positif susceptible d'avoir un effet d'entraînement sur de nouveaux investisseurs potentiels⁶³. A cet égard, il convient aussi d'envisager la possibilité de fournir aux sociétés transnationales établies différents services pour le suivi des investissements (une sorte de "service après vente")⁶⁴, notamment dans le but de leur permettre de se concentrer sur leurs affaires en les déchargeant d'un certain nombre de soucis⁶⁵;

c) L'application des nouveaux codes des investissements a parfois suscité des problèmes qui ont annulé leur attrait potentiel. Un aspect important du nouveau régime en vigueur dans plusieurs pays a été la création de services censés centraliser toutes les formalités administratives et financières liées à un projet. Dans plusieurs cas, ce service unique, au lieu de centraliser les formalités préexistantes, en a simplement ajouté une et les investisseurs doivent toujours faire la tournée de différentes administrations publiques qui n'ont pas toujours la même perception d'un projet donné. En outre, de nombreux investisseurs acquièrent l'impression que les arrangements concernant leurs investissements ne sont pas aussi transparents qu'il le faudrait et que pour les mener à bien ils devront faire un certain effort supplémentaire. Lorsque cet effort risque de passer pour un paiement illicite, cela peut entraîner certaines complications. Aux Etats-Unis, par exemple, ce genre de paiement est interdit par une loi, la Foreign Corrupt Practices Act, adoptée en 1978, et les entreprises qui la transgressent sont passibles d'une amende allant jusqu'à 2 millions de dollars. Ce genre d'impression explique en partie pourquoi les investisseurs des Etats-Unis ont acquis une attitude négative envers certains pays d'Afrique;

d) Une autre difficulté est liée au fait que de nombreuses sociétés transnationales ont besoin de financements locaux pour compléter leurs investissements. L'étroitesse du marché des capitaux dans la plupart des pays d'Afrique fait qu'il est difficile de trouver sur place des financements à long terme et plus encore d'y lever des fonds propres. Un certain nombre

de fonds de capital-risque ont été créés en Afrique au cours des cinq dernières années, mais ils sont généralement adaptés aux besoins des PME à capitaux locaux. Il faudrait envisager la possibilité de créer des fonds de placement locaux, dont les parts pourraient être achetées par des intermédiaires financiers locaux, tels que compagnies d'assurances, caisses de retraite et même groupements d'épargnants qui manquent souvent de possibilité pour réinvestir leurs dépôts⁶⁶. Ces fonds de placement pourraient investir aux côtés de sociétés transnationales dans de nouveaux projets ou dans l'expansion d'entreprises existantes. Ils devraient se différencier des sociétés de financement du développement à capitaux publics, dont beaucoup ont été créées dans les années 60 et qui n'ont guère réussi à mobiliser l'épargne des entreprises locales ou des particuliers.

88. Pour ce qui est des perspectives futures de l'IED en Afrique, on parle beaucoup depuis trois ans du rôle potentiel de l'Afrique du Sud en tant qu'exportateur de capitaux vers le reste de la région. Les échanges entre l'Afrique du Sud et le reste du continent avaient atteint 1,7 milliard de dollars en 1990⁶⁷. Dans de nombreux cas, les échanges commerciaux pourraient être complétés par des flux d'investissement et diverses initiatives en ce sens ont été prises ou sont à l'examen. En outre, plusieurs banques sud-africaines ont acheté des réseaux bancaires dans d'autres pays d'Afrique australe et orientale. Compte tenu de son niveau de développement et de la longue période d'isolation qu'elle a traversée, l'Afrique du Sud de l'après-apartheid pourrait être un exportateur de capitaux très important. Toutefois, la reconstruction de l'économie après une période de sanctions et de troubles sociaux absorbera une quantité considérable de capitaux nationaux (voir aussi E/C.10/1994/11).

89. Les activités qui attireront les flux d'IED dans la prochaine décennie sont probablement les mêmes que celles qui ont suscité le plus d'intérêt dans les années 80. Ce sont principalement les industries extractives (y compris or) et pétrolière, puisque les coûts de production en Afrique restent compétitifs. On peut aussi s'attendre à quelques investissements touristiques très spécialisés - par exemple dans des régions présentant un intérêt écologique particulier -, mais cela sera peut-être insuffisant pour compenser le désinvestissement dans le secteur du tourisme dans les pays dans lesquels des problèmes politiques ont créé un climat défavorable à l'investissement. La situation est plus prometteuse dans certaines activités agricoles comme l'horticulture, dans lesquelles l'exportation absorbe la quasi-totalité de la production et où les investisseurs peuvent conserver une grande partie des recettes d'exportation.

90. Pour les sociétés transnationales qui recommencent à envisager d'investir en Afrique, une des considérations les plus importantes est de savoir si elles peuvent escompter une rentabilité comparable à ce qu'elles obtiendraient dans le reste du monde et dans quelle mesure les risques ou les difficultés ne sont pas plus grands qu'ailleurs. Comme on l'a relevé à la section III, dans les années 80, les coûts de production en Afrique étaient devenus trop élevés. Les nombreuses dévaluations opérées depuis le milieu des années 80 dans le cadre de programmes d'ajustement structurel ont considérablement abaissé le coût de la main-d'oeuvre et d'autres intrants d'origine locale et ces pays sont, dans une certaine mesure, redevenus compétitifs par rapport aux pays d'Asie à bas revenu. Même si, dans le

/...

secteur manufacturier, la productivité des pays d'Afrique reste inférieure à celle de l'Asie du Sud, l'amélioration du niveau relatif des coûts devrait probablement rendre l'Afrique plus intéressante pour l'investissement étranger direct.

Notes

¹ Toutefois, l'importance de cette libéralisation a été très limitée par le fait qu'elle ne s'appliquait pas aux sociétés relevant des anciens décrets, dans lesquelles la part des fonds propres détenus par les investisseurs étrangers est restée limitée à 40 %.

² En ce qui concerne les grands projets dans le secteur des ressources naturelles, les mécanismes de non-cession des devises sont maintenant courants dans la plupart des contrats récemment négociés dans la région.

³ Toutefois, dans certains cas (notamment au Nigéria et en Zambie), les transactions sur le marché libre des devises ont souvent été suspendues; en outre, les transferts de fonds eux-mêmes se font souvent avec retard, suscitant chez les investisseurs des craintes quant à la durabilité du système.

⁴ Voir par exemple le Code des investissements de 1984 de la Côte d'Ivoire, la loi sur la protection des investissements étrangers du Kenya, la loi de 1988 sur les associations du Libéria, le Code de l'investissement de 1981 du Sénégal et le Code de l'investissement de 1991 de l'Ouganda.

⁵ Les lois régissant ces zones sont notamment l'Export Processing Zones Act No. 51 de 1970, le Development Incentives Act No. 50 de 1974 et l'Export Service Zones Act No. 8 de 1981.

⁶ Voir UNCTC, The Determinants of Foreign Direct Investment: A survey of Evidence (New York, Nations Unies, 1992), numéro de vente : E.92.II.A.2.

⁷ Voir, pour chacun de ces pays respectivement, le Code de l'investissement de 1992, le Code de l'investissement de 1987, la loi sur les sociétés de 1986 et la loi sur l'investissement de 1991.

⁸ M. Shafaeddin, "Risks of further marginalization of Africa in international trade". Document présenté à la Conférence de l'Association d'études du développement, Sussex, Université du Sussex, 28 septembre 1993, ronéo.

⁹ Voir CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, "Investissements étrangers directs dans les pays les moins avancés et d'autres pays en développement non africains : rapport du secrétariat de la CNUCED", E/C.10/1994/6.

¹⁰ Banque mondiale, World Debt Tables 1993-1994 (Washington, D.C., Banque mondiale, 1993), vol. 1, p. 174 à 177.

¹¹ Commission économique pour l'Afrique (CEA), "Revitalization of investment for Africa's development: prospects in the 1990s and beyond".

Document établi pour une réunion de groupe spécial d'experts, Addis-Abeba, 29 novembre-1er décembre 1993, ronéo, p. 22.

¹² CNUCED, "Case study submitted by Nigeria" (TD/B/WG.1/Misc.3/Add.9), Groupe de travail spécial sur l'investissement et les flux financiers, Genève, 10 janvier 1994, vol. I, ronéo, p. 39.

¹³ Nations Unies, Etude sur l'économie mondiale (New York, 1993).

¹⁴ Banque centrale du Nigéria, rapport annuel et états financiers 1977-1986.

¹⁵ L. Cockcroft et R. C. Riddell, "Foreign direct investment in sub-Saharan Africa" (Washington, D. C., Banque mondiale, 1991), document de travail No 619, p 35 à 37.

¹⁶ J. A. Quelch et J. E. Austin, "Should multinationals invest in Africa?", Sloan Management Review, No 3 (1993), p. 111 et 112.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid., p. 112.

¹⁹ Ibid.

²⁰ J. H. Dunning et J. A. Cantwell, IRM Directory of Statistics of International Investment and Production (McMillan, Londres et New York, 1987).

²¹ UNCTC, "Les investissements étrangers directs en Afrique et les stratégies visant à encourager les sociétés transnationales à répondre positivement à l'amélioration du climat des investissements", E/C.10/1990/9, p. 7.

²² Commission économique pour l'Afrique, End of Year Statement (Addis-Abeba, CEA, 1993); et Nations Unies, Etude sur l'économie mondiale (New York, Nations Unies, 1993).

²³ Commission économique pour l'Afrique, The Economic Report on Africa 1993.

²⁴ Banque mondiale, L'Afrique subsaharienne : de la crise à une croissance durable (Washington, Banque mondiale, 1989), tableau 1.1, p. 32.

²⁵ "Morocco courts foreign investors", International Herald Tribune, 12 novembre 1993.

²⁶ CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.93.II.A.14), p. 66 et 67.

²⁷ Voir UNCTC, Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico, UNCTC Current Studies. Série A, No 18 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.92.II.A.9).

²⁸ CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, World Investment Report 1993, op. cit.

²⁹ Société financière internationale, 1992 Annual Report (SFI, Washington, D. C., 1992), p. 25.

³⁰ "A survey of third world finance", The Economist, 25 septembre 1993, p. 15; voir aussi "Africa is being left out", International Herald Tribune, 4 janvier 1994, p. 4.

³¹ F. Sader, "Privatization and foreign investment in the developing world, 1988-92" (Banque mondiale, Washington, D. C.), Working Paper 1202, p. 22.

³² Banque mondiale, World Debt Tables 1993-1994 (Washington, D. C., Banque mondiale, 1993), p. 114; voir aussi CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, "Investissements étrangers directs dans les pays moins avancés et d'autres pays en développement non africains : rapport du secrétariat de la CNUCED", E/C.10/1994/6.

³³ Sader, op. cit.; voir aussi CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, "Investissements étrangers directs dans les pays les moins avancés", op. cit.

³⁴ Banque mondiale, World Debt Tables 1993-94, op. cit., p. ...

³⁵ Sader, op. cit., p. 9.

³⁶ "Morocco court foreign investors", International Herald Tribune, 12 novembre 1993.

³⁷ Africa Analysis, No 185 (12 novembre 1993), p. 13.

³⁸ Africa Analysis, No 180 (3 septembre 1993), p. 13; et "A growing trend towards Africa", The Financial Times, 17 janvier 1994.

³⁹ Sader, op. cit., p. 1.

⁴⁰ B. Onimode et al., Multinational Corporations in Nigeria (Ibadan, 1983).

⁴¹ S. T. Langdon, The Multinational Corporations in the Political Economy of Kenya (1981).

⁴² Cockcroft et Riddell, op. cit., p. 18.

⁴³ Gouvernement du Kenya, Economic Survey (1987), p. 41.

⁴⁴ UNCTC, World Investment Directory 1992, vol. I : Asia and the Pacific (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.92.II.A.11), p. 17.

⁴⁵ CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, World Investment Directory, vol. V; Africa and West Asia (publication des Nations Unies, à paraître).

⁴⁶ Banque mondiale, World Debt Tables, op. cit., p. 58.

⁴⁷ A. Allaoua et M. Atkin, "Foreign direct investment in Africa: trends, constraints and challenges" (Addis-Abeba, Commission économique pour l'Afrique, 1993), p. 3 et 12-13.

⁴⁸ CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, World Investment Report 1993, op. cit., p. 66 et 67.

⁴⁹ Commission économique pour l'Afrique, "Revitalisation of investment for Africa's development...", op. cit., p. 23 et 24.

⁵⁰ UNCTC, Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.89.II.A.1), p. 120.

⁵¹ Pour porter un jugement complet sur l'incidence de ce type d'IED sur la balance des paiements, il faudrait pouvoir définir une situation contre-factuelle.

⁵² Voir R. E. Lipsey et Z. Zimny, "The impact of transnational service corporations on developing countries: competition, market structure and provision of unique services", dans E. F. Sauvart et P. Mallampally (sous la direction de), The United Nations Library on Transnational Corporations: Transnational Corporations in Services, vol. 12 (Londres, Routledge, 1993), p. 316 à 332.

⁵³ CNUCED, Manuel de statistiques du commerce international et du développement (New York, Nations Unies, 1993).

⁵⁴ Rapports du Bureau central de statistiques, Nairobi, 1979-1989.

⁵⁵ Banque mondiale, "Côte d'Ivoire in transition" (Washington, Banque mondiale, 1987), ronéo.

⁵⁶ Sanjaya Lall, "Understanding technology development", Development and Change, 24, (octobre 1993).

⁵⁷ Ministère de l'industrie, Schéma directeur de développement industriel de la Côte d'Ivoire (Abidjan, 1988).

⁵⁸ C. H. Kim, "The Concept and social position of the managerial elite in contemporary Kenya with special reference to Africanisation". Working Paper No 431, Institute of Development Studies, Université de Nairobi, 1985.

⁵⁹ La pénurie de compétences est mentionnée comme un important obstacle à l'IED; voir Cockcroft et Riddell, op. cit., p. 55 et 56.

⁶⁰ UNCTC, "Transnational services corporations and developing countries: areas of impact", dans Sauvart et Mallampally, op. cit., p. 275 à 291.

⁶¹ UNCTC, The Determinants of Foreign Direct Investment, op. cit.

⁶² Quelch et Austin, op. cit., p. 107.

⁶³ I. Husain, Trade, Aid, and Investment in Sub-Saharan Africa, Working Paper No 1214 (Washington, D. C., Banque mondiale, 1993), p. 38.

⁶⁴ Voir Alvin G. Wint, "Promoting transnational investment: organizing to service approved investors", Transnational Corporations, 2 (février 1993), p. 71 à 90.

⁶⁵ J. H. Dunning, "The global economies, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications", Transnational Corporations, 1 (décembre 1993), p. 27.

⁶⁶ Une banque privée du Cameroun a mis au point un instrument de ce type, mais cet exemple reste isolé.

⁶⁷ Chiffres publiés par le Gouvernement d'Afrique du Sud en 1991; ces chiffres sous-estiment probablement la réalité.

ANNEXE

Tableau 1

Flux d'investissement étranger direct, par pays d'accueil, en millions de dollars et en pourcentage du PIB, moyennes annuelles sur les périodes 1981-1985, 1986-1990 et 1991-1992

Pays	Flux d'IED en millions de dollars			Flux d'IED en pourcentage du PIB		
	1981-1985	1986-1990	1991-1992	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Algérie	-7,8	6,9	11,8	-0,02	0,01	0,03
Angola	122,9	69,8	476,3	..	1,3	7,9*
Bénin	0,4	0,5	10,1	0,03	0,03	0,5
Botswana	49,8	60,8	53,0	4,4	3,5	1,4
Burkina Faso	1,3	1,2	0,5*	0,1	0,1	0,02*
Burundi	3,4	1,2	0,6	0,3	0,1	0,05
Cameroun	159,0	7,2	-5,1	2,0	0,05	-0,04
République centrafricaine	5,5	3,7	-3,9	0,8	0,4	-0,3
Cap-Vert	-	0,08	0,2	-	0,4	0,1
Comores	-	3	1,8	..	1,5	0,7
Congo	33,9	16,9	5,5*	1,6	0,8	0,2*
Côte d'Ivoire	33,7	59,7	47,6	0,5	0,6	0,5
Djibouti	0,1	0,3	-0,1*	..	0,1	-0,02*

Pays	Flux d'IED en millions de dollars				Flux d'IED en pourcentage du PIB			
	1981-1985	1986-1990	1991-1992	1991-1992	1981-1985	1986-1990	1991-1992	1991-1992
Egypte	688,7	1 067,8	356,0	356,0	2,4	3,1	0,8*	0,8*
Guinée équatoriale	1,1	3,5	31,2	31,2	..	2,9	22,5	22,5
Ethiopie	1,0	2,0	3,4	3,4	0,02	0,03	0,05	0,05
Gabon	64,3	75,1	-68,9	-68,9	1,8	2,0	-1,2	-1,2
Gambie	-0,02	3,5	8,2	8,2	-0,1	1,2	2,4	2,4
Ghana	8,5	8,8	21,2	21,2	0,2	0,2	0,3*	0,3*
Guinée	0,2	4,2	0,5*	0,5*	..	0,2	0,02	0,02
Guinée-Bissau	0,7	0,8	0,3*	0,3*	0,5	0,5	0,1*	0,1*
Kenya	15,9	39,0	12,6	12,6	0,2	0,5	0,2	0,2
Lesotho	3,9	11,9	5,1	5,1	1,2	2,5	0,8	0,8
Libéria	20,8	248,9	8,2*	8,2*	1,9
Libye	-272,1	21,3	155,0	155,0	-0,9
Madagascar	2,3	11,1	17,4	17,4	0,1	0,4	0,6	0,6
Malawi	7,6	9,9	3,1*	3,1*	0,6	0,8	0,1*	0,1*
Mali	4,3	3,8	-2,1	-2,1	0,4	0,1	-0,1	-0,1
Mauritanie	8,9	2,3	1,0	1,0	1,2	0,2	0,1	0,1
Maurice	3,4	24,9	16,8	16,8	0,3	1,2	0,7*	0,7*
Maroc	50,3	95,4	371,7	371,7	0,3	0,4	1,3	1,3

Pays	Flux d'IED en millions de dollars				Flux d'IED en pourcentage du PIB		
	1981-1985	1986-1990	1991-1992		1981-1985	1986-1990	1991-1992
Mozambique	0,4	4,9	24,0		0,02	0,3	2,1
Namibie	-	7,4	80,6		-	0,3	3,5
Niger	3,1	11,4	0,9*		0,13	0,5	0,04*
Nigéria	400,2	723,3	804,5		0,5	2,3	2,5
Rwanda	15,9	15,9	3,4		1,07	0,7	0,2
Sénégal	8,2	3,0	33,5*		0,3	0,05	0,4*
Seychelles	10,1	21,4	21,5		6,6	7,5	5,6
Sierra Leone	-2,2	-13,8	33,5		-0,1	0,3	4,7
Somalie	-4,9	-2,3	1,4		-1,0	-0,1	..
Soudan	5,8	2,7	-0,5*		0,1	0,02	-0,01*
République-Unie de Tanzanie	8,7	-0,2	0,9*		0,1	0,01	0,03
Tchad	0,1	-0,1	-1,7*		0,01	-	-0,1*
Togo	6,9	3,8	6,7		0,8	0,3	0,4*
Tunisie	207,7	73,9	252,2		2,5	0,7	1,7
Ouganda	-0,4	0,6	2,0*		-0,01	0,03	0,1*
Swaziland	6,7	48,1	45,3		1,4	7,5	4,7
Zaïre	-17,7	-14,3	14,5*		-0,13	-0,2	..

Pays	Flux d'IED en millions de dollars			Flux d'IED en pourcentage du PIB		
	1981-1985	1986-1990	1991-1992	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Zambie	19,1	112,5	42,1	0,7	3,4	0,9 ^a
Zimbabwe	0,2	-12,7	3,4	0,01	-0,2	0,1

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, à partir de bandes magnétiques du FMI saisies en décembre 1993; et CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, base de données sur l'IED.

^a 1991 seulement.

Tableau 2

Part de l'investissement étranger direct dans l'investissement
 intérieur brut, par pays, 1981-1985, 1986-1990 et 1991-1992

(en pourcentage)

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Algérie	-0,05	0,04 ^a	...
Bénin	0,13	0,22	4,76 ^b
Botswana	13,35	23,17 ^c	...
Burkina Faso	0,43
Burundi	2,04	2,68	0,28
Cameroun	7,77	0,21	...
Congo	4,12	5,13 ^c	...
Côte d'Ivoire	2,67	4,5 ^d	...
Egypte	7,90	10,34	4,87
Ethiopie	0,13	0,27	0,53
Gabon	...	6,08 ^c	...
Ghana	4,76	1,35	...
Kenya	1,09	2,03	1,3 ^b
Libéria	9,47	6,85 ^c	...
Malawi	4,48	4,35	0,71 ^b
Mali	2,36	0,84	0,83 ^b
Maurice	1,46	4,11	2,52 ^b
Maroc	1,34	1,77	5,05 ^b
Mozambique	0,04	1,15	3,97 ^b
Niger	0,45	5,06	...
Nigéria	3,49	25,61	18,59
Rwanda	6,99	4,94	1,97
Sénégal	2,45	0,45 ^c	...
Seychelles	28,06	31,33	...

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Sierra Leone	-2,51	-0,01	36,15 ^b
Soudan	...	0,13	-0,05 ^b
Swaziland	4,53
République-Unie de Tanzanie	0,69	-0,02	0,08
Togo	2,22	2,22 ^c	...
Tunisie	8,21	3,29	6,43
Zaïre	-2,07	-1,47	...
Zambie	5,27	19,45	...
Zimbabwe	0,01	-1,09 ^c	...

Source : CNUCED, Programmes sur les sociétés transnationales, à partir de la base de données du Programme sur l'IED.

^a 1986-1989.

^b 1991.

^c 1986-1990.

^d 1986-1987.

Tableau 3

Transferts de capitaux liés à l'investissement étranger direct,
par pays, 1981-1985, 1986-1990, 1991-1992

(Moyennes annuelles, en millions de dollars)

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Afrique			
A. Flux d'IED	1 679,8	2 851,8	2 863,9
B. Rapatriement de bénéfices	3 157,2	2 140,5	1 210,9
C. Transfert net	-1 477,4	711,3	1 653
Pays exportateurs de pétrole			
A. Flux d'IED	1 396,7	2 062,4	1 984,1
B. Rapatriement de bénéfices	2 572,3	1 440,3	842,5
C. Transfert net	-1 175,6	622,1	1 141,6
Algérie			
A. Flux d'IED	-7,8	6,9	11,8
B. Rapatriement de bénéfices	506,6	284,6	...
C. Transfert net	-514,4	-277,7	...
Cameroun			
A. Flux d'IED	158,8	7,2	-5,6
B. Rapatriement de bénéfices	84,9	81,3	...
C. Transfert net	73,9	-74,1	...
Congo			
A. Flux d'IED	34	17	5,5
B. Rapatriement de bénéfices	24,5	46	...
C. Transfert net	9,5	-29	...

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Egypte			
A. Flux d'IED	688,7	1 067,9	356
B. Rapatriement de bénéfices	10,4	21,8	7,0
C. Transfert net	678,3	1 046,1	346
Gabon			
A. Flux d'IED	64,3	75,1	-68,9
B. Rapatriement de bénéfices	101,1	24,3	95,7
C. Transfert net	-36,8	50,8	-164,6
Libye			
A. Flux d'IED	272	21,3	155
B. Rapatriement de bénéfices	1 135,6	403,0	...
C. Transfert net	-1 407,6	-381,7	...
Nigéria			
A. Flux d'IED	400,2	723,3	804,5
B. Rapatriement de bénéfices	542,4	308	186
C. Transfert net	-142,2	415,3	618,5
Tunisie			
A. Flux d'IED	207,7	73,9	252,9
B. Rapatriement de bénéfices	145,2	118,4	267
C. Transfert net	62,5	44,5	-14,1
Reste de l'Afrique			
A. Flux d'IED	283	789,4	879,8
B. Rapatriement de bénéfices	584,9	700,2	368,4
C. Transfert net	-301,9	89,2	511,4
Bénin			
A. Flux d'IED	0,4	0,5	10,1
B. Rapatriement de bénéfices	1,6
C. Transfert net	-1,2

/...

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Botswana			
A. Flux d'IED	49,8	60,9	53
B. Rapatriement de bénéfices	137,2	248,2	...
C. Transfert net	-87,4	-187,3	...
Burkina Faso			
A. Flux d'IED	1,3	1,2	0,5
B. Rapatriement de bénéfices	3,5
C. Transfert net	-2,2
Burundi			
A. Flux d'IED	3,4	1,2	0,6
B. Rapatriement de bénéfices	...	3,4	2,1
C. Transfert net	...	-2,2	-1,5
Cap-Vert			
A. Flux d'IED	0,0	0,8	0,2
B. Rapatriement de bénéfices	55,6	35,8	...
C. Transfert net	...	-35	...
Ghana			
A. Flux d'IED	8,5	8,8	21,3
B. Rapatriement de bénéfices	1,7	5,8	...
C. Transfert net	6,8	3	...
Gambie			
A. Flux d'IED	0,0	3,5	8,2
B. Rapatriement de bénéfices	3,1
C. Transfert net	3,1
Kenya			
A. Flux d'IED	15,9	39	12,6
B. Rapatriement de bénéfices	71,5	71,4	...
C. Transfert net	-55,6	-32,4	...

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Lesotho			
A. Flux d'IED	39	11,9	5,1
B. Rapatriement de bénéfices	5,2	9,8	150,5
C. Transfert net	33,8	2,1	-145,4
Libéria			
A. Flux d'IED	20	248,9	8,2
B. Rapatriement de bénéfices	0,5
C. Transfert net	19,5
Madagascar			
A. Flux d'IED	2,3	11,1	17,4
B. Rapatriement de bénéfices	2,8	1	2
C. Transfert net	0,5	10,1	15,4
Malawi			
A. Flux d'IED	7,6	9,9	3,1
B. Rapatriement de bénéfices	10,5	6,1	...
C. Transfert net	2,9	3,8	...
Mauritanie			
A. Flux d'IED	8,9	2,3	1
B. Rapatriement de bénéfices	27	32,3	...
C. Transfert net	-18,1	-30	...
Maurice			
A. Flux d'IED	3,4	24,9	16,9
B. Rapatriement de bénéfices	1,5	13,6	20,6
C. Transfert net	1,9	11,3	-3,7
Maroc			
A. Flux d'IED	50,3	95,4	371,8
B. Rapatriement de bénéfices	50,3	41,4	55
C. Transfert net	30,1	54	316

/...

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Niger			
A. Flux d'IED	3,1	11,4	0,9
B. Rapatriement de bénéfices	-8,8
C. Transfert net	11,9
Rwanda			
A. Flux d'IED	15,9	15,9	3,4
B. Rapatriement de bénéfices	1,7	1,7	1,8
C. Transfert net	14,2	14,2	1,6
Sénégal			
A. Flux d'IED	8,2	3	33,5
B. Rapatriement de bénéfices	21	23,1	35,4
C. Transfert net	12,3	-20,1	-1,9
Seychelles			
A. Flux d'IED	10,1	21,4	21,5
B. Rapatriement de bénéfices	2,8	5	4,9
C. Transfert net	7,3	16,4	16,6
Sierra Leone			
A. Flux d'IED	-2,2	-13,8	33,5
B. Rapatriement de bénéfices	10,3	7,3	...
C. Transfert net	-12,5	-21,1	...
Swaziland			
A. Flux d'IED	6,7	48,1	45,3
B. Rapatriement de bénéfices	10,2	49,4	66
C. Transfert net	-3,5	-1,3	-20,7
Togo			
A. Flux d'IED	6,9	3,8	6,7
B. Rapatriement de bénéfices	10,4	13,6	20,9
C. Transfert net	-3,5	-9,8	-14,2

Pays	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Zaïre			
A. Flux d'IED	-17,7	-14,3	14,5
B. Rapatriement de bénéfices	108,2	59,2	...
C. Transfert net	-125,5	-73,5	...
Zambie			
A. Flux d'IED	19,1	112,5	42,2
B. Rapatriement de bénéfices	18,2	18	...
C. Transfert net	-0,9	94,5	...
Zimbabwe			
A. Flux d'IED	0,2	-12,7	3,4
B. Rapatriement de bénéfices	69,3	60,4	...
C. Transfert net	-69,1	-73,1	...

Source : CNUCED, Programme sur les sociétés transnationales, à partir de la base de données du Programme sur l'IED.

- - - - -