
Région et Développement n° 29-2009

INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ET INTÉGRATION RÉGIONALE : UN ÉTAT DES LIEUX POUR LE MARCHÉ COMMUN D'AFRIQUE DE L'EST ET DU SUD

Jean-François HOARAU *

***Résumé** - Cet article se propose de faire un état des lieux sur l'évolution des flux d'investissements directs étrangers [IDE] dans la zone du Marché Commun des Pays d'Afrique de l'Est et du Sud [COMESA]. Il s'agit en particulier d'analyser dans quelle mesure l'instauration de cet accord en 1994 a exercé, ou peut exercer à l'avenir, une influence sur ces flux. Il apparaît que la performance de la zone, même si elle est globalement positive, est loin d'être satisfaisante. La comparaison avec les autres zones du monde en développement montre que cette région, à l'image du continent africain, demeure largement sinistrée en ce qui concerne l'attraction des IDE. Les raisons sous-jacentes à ces mauvais résultats sont nombreuses et bien connues (instabilités macroéconomique et politique, politiques économiques inadaptées, infrastructures défaillantes, lourdeurs administratives...). Par ailleurs, la répartition des IDE dans la zone est caractérisée par de profondes inégalités. Quelques pays, principalement les pays exportateurs de pétrole, accaparent la grande majorité des flux.*

Mots-clés : INTÉGRATION RÉGIONALE, INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS, COMESA, DÉVELOPPEMENT.

JEL Classification : F15, F23.

* Maître de Conférences, CERESUR, Université de La Réunion, jfhoarau@univ-reunion.fr.

1. INTRODUCTION

Au-delà de la croissance rapide du commerce international, et alors même que le monde tente d'organiser les échanges sur une base multilatérale à travers les négociations successives de l'Organisation Mondiale du Commerce [OMC], on observe de plus en plus une activité débordante sur le front des ententes commerciales bilatérales et régionales. Et, comme le rappelle l'OMC, les accords commerciaux régionaux [ACR], qu'ils soient intrarégionaux ou interrégionaux, sont devenus aujourd'hui une caractéristique essentielle de l'économie mondiale. Au même moment, un mouvement similaire est observé du côté des investissements directs étrangers [IDE] en direction des pays en voie de développement [PVD]. En effet, la part des PVD a fortement augmenté, malgré la crise asiatique de 1997, et avoisine en 2003 près de 27% des flux d'entrée totaux (CNUCED, 2004). Aujourd'hui, les IDE sont même devenus la source majeure de financement pour cet ensemble de pays devant les prêts commerciaux, l'investissement de portefeuille et l'assistance officielle au développement.

Aussi, certains ont commencé à croire que l'intégration économique régionale stimule substantiellement l'accroissement des flux d'IDE pour les pays membres concernés. Or, les conclusions ne sont pas si évidentes. D'abord, la littérature théorique aboutit à des résultats mitigés sur l'impact positif des ACR sur les flux d'entrée d'IDE. Plus précisément, même s'il est raisonnable d'anticiper un effet globalement bénéfique au niveau de la zone prise dans son ensemble (Motta et Norman, 1996 ; Montout et Zitouna, 2005 ; Medvedev, 2006)¹, il est également fortement probable d'observer à terme une répartition inégalitaire entre les différents membres de l'organisation (Krugman, 1991 ; Blomström et Kokko, 1997 ; Ottaviano et Puga, 1998 ; Ghio, 1999 ; Catin *et al.*, 2001 ; Kubny *et al.*, 2008). Certains pays peuvent même voir des entreprises, initialement implantées sur leur territoire, se délocaliser chez un autre membre, dans le cadre par exemple d'un comportement de rationalisation des investisseurs étrangers, par le seul effet de l'instauration d'un ACR (Altomonte, 2007 ; Baltagi *et al.*, 2008). Ensuite, aucun consensus sur un éventuel effet positif significatif des accords régionaux sur l'attraction des IDE n'apparaît dans la littérature empirique (Balasubramanyam *et al.*, 2002 ; Te Velde et Bezemer, 2006).

Le bilan est encore plus contrasté lorsque l'on se focalise sur les pays africains. Bien que le processus d'intégration régionale se soit largement développé sur le continent², les flux d'IDE n'ont pas suivi (CNUCED, 2005).

¹ Il convient de noter que, même au niveau de la zone entière, le lien positif entre intégration régionale et IDE n'est pas garanti. La raison essentielle tient au fait que ce lien est multidimensionnel (investissements horizontaux/verticaux, investissements intra-zone/extra-zone, ancien/nouveau régionalisme, accord Sud-Sud/Nord-Sud/Nord/Nord) incorporant donc de nombreux canaux de transmission parfois de sens opposés. Ce lien se complique davantage encore si on considère l'existence potentielle d'effets dynamiques sur la croissance économique et le comportement des firmes locales.

² L'intégration régionale en Afrique est un phénomène déjà ancien. Récemment, le traité d'Abudja, signé en 1994, a redonné un certain dynamisme à la problématique régionale dans la

Certes, une augmentation est constatée depuis 1990, mais la part de l'Afrique dans les flux totaux (2,5% en 2003) reste encore largement en deçà de celle des autres grandes régions en développement. Ce constat est vérifié si l'on s'intéresse à la part de l'Afrique dans l'ensemble du monde en développement (Basu et Srinivasan, 2002 ; CNUCED, 2005). Par ailleurs, une analyse rigoureuse du problème de l'IDE en Afrique doit adopter une approche désagrégée au niveau régional, voire national, tant la distribution des flux est inégale à l'intérieur du continent (Dupasquier et Osakwe, 2005).

Par conséquent, notre analyse a choisi de se focaliser sur le cas de l'organisation régionale du « Common Market for Eastern and Southern Africa » [COMESA]. Cette organisation, créée le 5 novembre 1994, regroupait, au 1^{er} janvier 2006, vingt pays d'Afrique de l'Est et du Sud (Burundi, Comores, Djibouti, Erythrée, Ethiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Rwanda, Seychelles, Ouganda, Zambie, Zimbabwe, Angola, République Démocratique du Congo [RDC], Egypte, Libye, Soudan, Swaziland)³. L'objectif de l'article est précisément de dresser un état des lieux sur la situation et l'évolution des flux d'IDE dans la zone du COMESA. En d'autres termes, il s'agit d'étudier, dans une perspective descriptive et comparative, à l'aide notamment d'indicateurs multi-critères, si la création de cet accord régional a exercé un quelconque effet sur la performance des pays membres en matière d'attraction des investissements étrangers. Il convient à ce niveau d'apporter une précision importante sur la portée de notre analyse. En effet, nos résultats sont à prendre avec précaution car seule une analyse économétrique pourrait isoler clairement l'impact de l'intégration régionale sur l'attraction des IDE. Néanmoins, des problèmes de disponibilité de données pour de nombreux pays de notre échantillon nous ont contraints à abandonner pour le moment cette approche⁴.

L'étude du phénomène des IDE dans cet espace régional particulier est intéressante pour au moins deux raisons. Premièrement, le COMESA n'a pas encore fait l'objet de beaucoup de recherches alors même qu'il fait aujourd'hui partie des organisations les plus abouties d'Afrique (Muuka *et al.*, 1998 ; Carmignani, 2006). Le modèle d'intégration retenu, celui de l'Union européenne, est certainement ambitieux mais plusieurs étapes décisives ont déjà

zone. Sans être totalement exhaustif, il est possible de citer la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale [CEMAC], l'Union Economique et Monétaire de l'Ouest Africain [UEMOA], le Marché Commun de l'Est et du Sud de l'Afrique [COMESA], l'Union Douanière d'Afrique Australe [SACU], la Commission de l'Océan Indien [COI], la Communauté de Développement d'Afrique Australe [SADC], l'Union du Maghreb Arabe [UMA], la Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest [CEDEAO], la Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale [CEEAC], la Communauté d'Afrique de l'Est [EAC] et l'Autorité Intergouvernementale pour le Développement [IGAD].

³ Le Lesotho, la Somalie, le Mozambique et la Tanzanie faisaient partie des membres fondateurs mais se sont retirés depuis.

⁴ Le but est de poursuivre ce travail par une application économétrique reposant sur l'estimation en données de panel d'un modèle de type « gravité » (Baltagi *et al.*, 2007).

été réalisées⁵. Deuxièmement, le COMESA s'inscrit dans le courant de pensée qui met en avant le rôle crucial de l'IDE dans le processus de développement de l'Afrique (Prasad *et al.*, 2003). Cette conception se manifeste non seulement au niveau institutionnel, *i.e.* un chapitre entier de la charte constitutive du COMESA porte sur l'investissement⁶, mais également au niveau de la politique économique, *i.e.* bon nombre d'entreprises ont déjà été réalisées ou sont en cours de réalisation à la fois sur les plans national, régional et international⁷. On comprend alors l'intérêt de notre problématique pour les décideurs politiques de ces pays qui ont fait de l'IDE l'un des éléments fondamentaux de la stratégie de développement⁸ de leurs économies, pauvres pour la grande majorité d'entre elles. Celle-ci prend encore plus d'importance si l'on considère l'intensification inévitable à venir du mouvement des biens et des capitaux à travers le processus de globalisation, qui devrait conduire à une concurrence acharnée entre PVD pour la « séduction » des bailleurs de fonds internationaux. Enfin, à notre connaissance, notre article est le seul traitant du problème des IDE pour l'ensemble des pays du COMESA. Quelques études ont bien été réalisées sur des pays africains (Asiedu, 2002 ; Asiedu, 2006) mais elles ne concernent au mieux que neuf ou dix membres du COMESA. De plus, aucune analyse des effets potentiels de l'accord sur les performances de ces pays au niveau de l'attractivité des IDE n'a été effectuée.

Pour ce faire, la suite de cet article est construite de la manière suivante. La section 2 dresse un état des lieux sur les performances des pays du COMESA en termes d'accueil des IDE pour la période 1980-2005. La section 3 propose différentes explications aux résultats globalement décevants. La section

⁵ Le projet du COMESA repose sur plusieurs étapes : (i) une Zone d'Echange Préférentiel [ZEP] en 1982, (ii) l'adoption de l'accord en 1994, (iii) une Zone de Libre Echange [ZLE] en 2000, (iv) une Union Douanière [UD] pour 2008 et (v) une Union Monétaire [UM] pour 2025.

⁶ La charte constitutive du COMESA, disponible à l'adresse <http://www.comesa.int>, introduit le chapitre 26 sur « la promotion et la protection de l'investissement », lequel est organisé autour de cinq chapitres. L'article 158 expose l'objectif global et le champ de la coopération régionale en matière de promotion et de protection des investissements. Les articles 159, 160, 161 et 162 précisent les conditions de réalisation de l'objectif général.

⁷ Dès les années 1980 et 1990, les pays du COMESA se sont lancés dans un processus de libéralisation économique. Ces réformes ont porté principalement sur l'amélioration du rôle du secteur privé dans l'économie (notamment des vagues de privatisations), l'application de mesures visant la suppression de certaines entraves aux IDE (la non-discrimination entre investisseurs étrangers et domestiques, la protection contre l'expropriation, la possibilité pour les investisseurs étrangers de rapatrier les profits...), la mise en œuvre de plans de convergence macroéconomique et l'introduction de plus de flexibilité dans les régimes de change. Par ailleurs, ces pays sont pour la grande majorité d'entre eux membres d'institutions internationales dont l'objectif est la protection des IDE comme l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements [AMGI], la Convention Internationale sur le Règlement des Différends sur l'Investissement [CIRDI], la Convention sur la Reconnaissance et l'Exécution de la Loi Arbitrale Etrangère [CRELAE] et l'Organisation Mondiale sur la Propriété Intellectuelle [OMPI] (CNUCED, 1998).

⁸ Il n'en a pas toujours été ainsi. Jusqu'à un passé récent, les leaders africains ne partageaient pas l'idée que l'IDE était une source majeure de développement économique. Cette réticence reposait sur les craintes d'une perte de souveraineté politique à l'égard de l'étranger, d'une fragilisation des entreprises locales confrontées à une concurrence accrue et d'une accélération de la dégradation de l'environnement étant donné que les IDE se concentrent principalement sur le secteur primaire (Moss *et al.*, 2004).

4 conclut en revenant sur les principaux résultats de l'étude. Elle insiste, en particulier, sur le fait qu'en dépit de ce constat globalement défavorable, l'orientation politique contemporaine offre, tout de même, des perspectives encourageantes.

2. LES IDE DANS LE COMESA : UN BILAN PEU RÉJOUISSANT

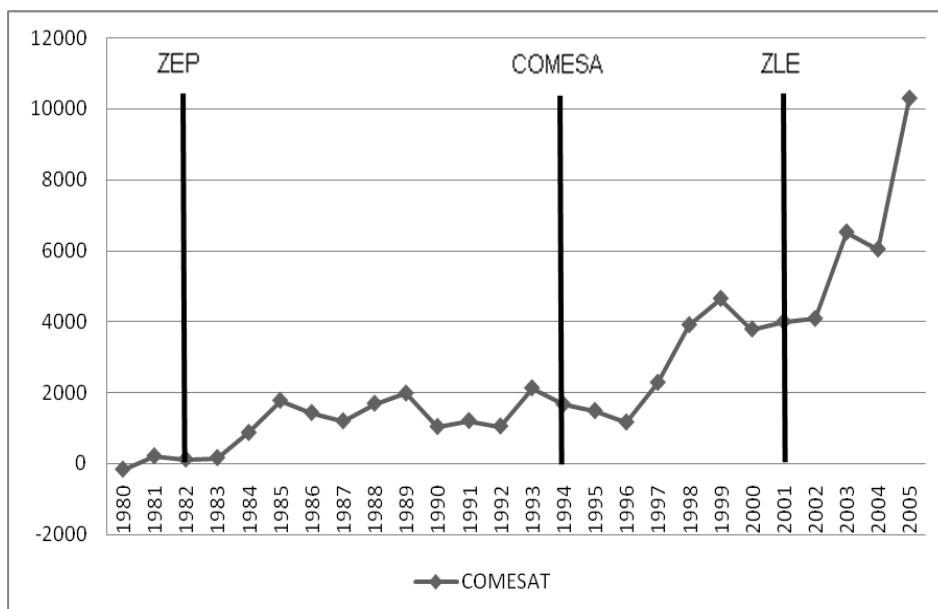
Il s'agit d'étudier dans cette section si le COMESA suit la tendance générale affichée par le continent africain dans le domaine de l'IDE ou si, au contraire, l'accord établi en 1994 a permis d'instaurer un climat de confiance suffisamment favorable pour attirer les investisseurs étrangers.

2.1. Des résultats mitigés au niveau de la performance globale

2.1.1. Une augmentation nette du volume au niveau régional

L'analyse du volume des flux d'entrée d'IDE dans le COMESA montre une forte augmentation sur les vingt cinq dernières années (Graphique 1). On passe de 200 millions de dollars américains [US\$] à peine au début des années 1980 à plus de 10 milliards de US\$ en 2005. En fait, l'évolution des entrées d'IDE sur la période 1980-2005 révèle trois sous-périodes.

Graphique n°1 : Flux d'IDE entrants dans la zone du COMESA (en millions de US\$)



Note : COMESAT regroupe les 20 pays du COMESA.

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2006).

(i) *Le début des années 1980 : une absence d'investissements étrangers.* Le flux moyen d'IDE sur la période 1980-1983 est de 76 millions de US\$

seulement. Ces faibles montants ne sont pas très surprenants. Le COMESA a un profil relativement similaire à celui des autres régions en développement. On se trouve en effet bien avant le boom qu'a connu le monde en développement au niveau des investissements étrangers.

(ii) *De 1983 à 1994 : une stabilisation à un niveau meilleur mais encore très faible.* Cette période marque le début de la réflexion sur un éventuel marché commun en Afrique de l'Est et du Sud. En effet, plusieurs pays de l'actuel COMESA décident de mettre en place en 1982 une ZEP pour dynamiser les échanges intra-zone. Au niveau des investissements directs, la mise en place de la ZEP ne semble pas avoir eu d'impact significatif. Le volume des entrées d'IDE a augmenté par rapport à la période précédente mais il est resté stable autour d'une moyenne assez faible, à savoir 1,9 milliards de US\$.

(iii) *A partir de 1995-1996 : une tendance à la hausse relativement forte.* Les chiffres sur les IDE en volume indiquent une nette accélération des flux entrants dans la zone. D'une part, la moyenne sur la période 1995-2005 est de 4,4 milliards de US\$, ce qui est largement plus élevé que précédemment. D'autre part, contrairement à la période précédente, aucune stagnation n'est observée. Bien au contraire, une tendance croissante prononcée est présente sur l'ensemble du sous-échantillon. Par conséquent, si l'on en croit les statistiques brutes, l'instauration du COMESA semble correspondre à une amélioration significative de l'attraction des IDE. Ce lien positif semble avoir été encore plus évident depuis la création de la ZLE en 2000⁹. Précisons que les IDE entrants dans le COMESA proviennent essentiellement de l'extérieur. Le Tableau 1 montre, en effet, que les IDE entrants intra-zone restent négligeables même s'ils ont sensiblement augmenté sur la période récente, grâce principalement à l'Égypte, la Libye et l'Île Maurice. La provenance des investissements directs demeure donc toujours dominée par les grands pays développés (États-Unis, Grande-Bretagne et Union européenne). Toutefois, des partenaires nouveaux apparaissent depuis le début des années 2000. Il s'agit en l'occurrence des pays nouvellement industrialisés d'Asie (Chine, Inde, Corée du Sud...) qui investissent massivement dans la recherche de ressources énergétiques, mais également du nouveau géant économique africain, l'Afrique du Sud.

Tableau n° 1 : Flux d'IDE sortants pour le COMESA (en millions de US\$)

Zone	1980-1983	1984-1994	1995-2005
COMESA (20 pays)	49,25	64,82	212,64
COMESA (Égypte, Libye, Maurice, Angola)	32,75	19,73	179,73

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2006)

⁹ Notons que seule une analyse économétrique pourrait identifier clairement l'effet spécifique de l'intégration régionale dans ce domaine.

2.1.2. Des conclusions moins favorables au niveau de la plupart des pays membres

Un problème d'inégalité dans la répartition des flux. A l'image du continent africain, la distribution des flux d'IDE est inégale à l'intérieur de la zone du COMESA. Ces derniers se concentrent principalement sur trois pays, à savoir l'Égypte, l'Angola et le Soudan. Un quatrième pays, la RDC, peut être rajouté si l'on considère son importance sur la période récente. L'analyse désagrégée révèle effectivement deux éléments (Graphique 2). Dans un premier temps, la quasi-totalité du volume d'investissement entrant dans la zone, sur l'ensemble de la période étudiée, est accaparée par ces quatre pays. Dans un second temps, la tendance haussière forte constatée depuis 1995 s'explique exclusivement par le dynamisme de ces mêmes pays.

Une explication traditionnelle : l'importance du secteur primaire. Ce constat n'est pas surprenant. A l'image du continent africain, l'essentiel de l'IDE qui entre dans le COMESA a bénéficié au secteur primaire, et surtout à l'exploitation des ressources minérales et pétrolières (McDonald *et al.*, 2006). C'est largement le cas pour l'Angola, le Soudan et La RDC dont les exportations reposent massivement sur le pétrole. C'est moins vrai pour l'Égypte qui arrive tout de même à attirer des flux importants dans l'industrie manufacturière¹⁰. La prépondérance du secteur des industries extractives n'est pas sans poser de problèmes quant à l'efficacité des flux de capitaux étrangers entrants. Ces derniers se concentrent souvent dans des enclaves de production sans grandes retombées positives sur l'économie locale, entraînant de surcroît des coûts importants en termes environnementaux et sociaux (Odhental, 2001). Cette hausse des investissements dans le secteur des industries extractives peut être en partie attribuée aux importants changements qui ont été apportés aux codes miniers contribuant à l'organisation du retrait de l'Etat de ce secteur, à une multiplication des opportunités pour le secteur privé et à un accroissement des incitations adressées aux investisseurs étrangers (CNUCED, 2005). Elle s'explique également par le relèvement récent des prix des matières de base, notamment celui du pétrole.

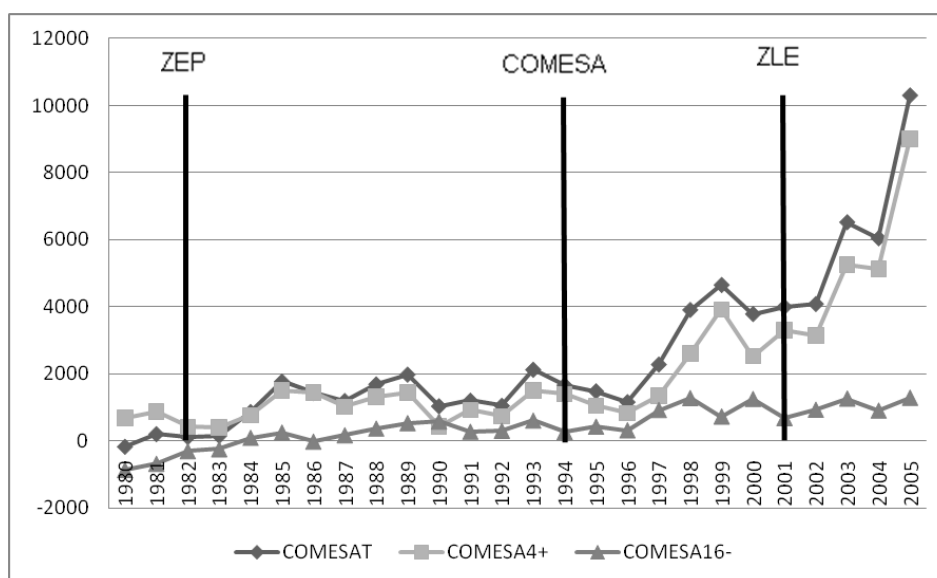
2.1.3. Des conclusions encore moins favorables au niveau international : un retard important par rapport aux autres régions en développement concurrentes

La comparaison avec d'autres régions du monde renforce ce bilan négatif. Le COMESA reproduit les caractéristiques du continent africain et apparaît de plus en plus marginalisé dans une économie de plus en plus mondialisée. Le tableau 2 montre en effet que, jusqu'à l'année 2002, le COMESA ne représentait qu'une très faible part du total mondial (0,6 %) et du total des PVD

¹⁰ Il faut relativiser cette affirmation dans la mesure où l'Égypte, comme d'autres pays du COMESA moins performants en termes d'IDE (Kenya, Libye, Rwanda, Zambie et Zimbabwe), figure dans la catégorie des pays exportateurs de combustibles et de minéraux telle que définie par la Banque mondiale. L'Égypte fait également partie de l'Association des Producteurs de Pétrole Africains [APPA].

(2,6 %). Les chiffres de 2003 (1,2 % pour la part mondiale et 3,8 % pour la part des PVD) sont meilleurs mais affichent des pourcentages similaires aux années 1980. En d'autres termes, sur une période longue de vingt ans, le COMESA n'a pas progressé en matière d'attractivité d'investissements étrangers. Il convient tout de même de tempérer ce constat. En premier lieu, même si la situation reste mauvaise, elle s'est améliorée continuellement depuis le début des années 2000. En second lieu, la part du COMESA dans le total de l'Afrique (43,3 %) est relativement élevée, même si elle reste largement moins influente que l'autre grande organisation régionale de la zone, en l'occurrence la SADC, approchée ici par l'Afrique subsaharienne.

Graphique n° 2 : Flux d'IDE par région à l'intérieur du COMESA (millions de US\$)



Note : COMESA4+ incorpore l'Égypte, l'Angola, le Soudan et la RDC. COMESA16- regroupe l'ensemble des autres membres du COMESA (Burundi, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Rwanda, Seychelles, Ouganda, Zambie, Zimbabwe, Libye, Swaziland). COMESAT regroupe les 20 pays du COMESA.

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2006).

2.2. Une analyse de la performance relative : l'intégration de l'effet « taille » et l'effet « potentialité »

L'analyse précédente, basée sur les chiffres bruts (en valeur absolue), a le défaut majeur de ne pas prendre en compte l'effet taille des pays. En effet, il est normal qu'un grand pays enregistre des flux plus importants qu'un pays de petite taille. Cela n'indique pas pour autant qu'il est plus performant. L'attractivité doit se juger par rapport au potentiel et aux caractéristiques relatives du pays.

Tableau n°2 : IDE entrants et leur répartition entre régions sur la période 1980-2003

ZONE	1980-89*	1990-99*	2000	2001	2002	2003
EN VALEUR ABSOLUE (EN MILLIONS DE US\$)						
Monde	93887	401028	1387953	817574	678751	560115
PVD	21356	121769	252459	219721	157612	172033
Amérique latine et Caraïbes	7438	44432	97537	88139	51358	49722
Asie et Pacifique	11756	71150	146195	111966	94474	107278
Afrique	2162	6187	8728	19616	11780	15033
Afrique subsaharienne	1273	4323	6202	14700	8862	10599
COMESA	922	2054	3783	3995	4081	6517
PART DES GROUPES DE PAYS DANS LE TOTAL MONDIAL (%)						
PVD	22,7	30,4	18,2	26,9	23,2	30,7
Amérique latine et Caraïbes	7,9	11,1	7	10,8	7,6	8,9
Asie et Pacifique	12,5	17,7	10,5	13,7	13,9	19,2
Afrique	2,3	1,5	0,6	2,4	1,7	2,7
Afrique subsaharienne	1,4	1,1	0,4	1,8	1,3	1,9
COMESA	1	0,5	0,3	0,5	0,6	1,2
PART DES GROUPES DE PAYS DANS LE TOTAL DES PVD (%)						
Amérique latine et Caraïbes	34,8	36,5	38,6	40,1	32,6	28,9
Asie et Pacifique	55	58,4	57,9	51	59,9	62,4
Afrique	10,1	5,1	3,5	8,9	7,5	8,7
COMESA	4,3	1,7	1,5	1,8	2,6	3,8
PART DES GROUPES DE PAYS DANS LE TOTAL DE L'AFRIQUE						
Afrique subsaharienne	58,9	69,9	71,1	74,9	75,7	70,5
COMESA	42,6	33,2	43,3	20,4	34,6	43,4

*Moyenne de la période considérée.

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2004).

2.2.1. Les indicateurs de la CNUCED

Récemment, les économistes de la CNUCED ont élaboré deux indicateurs¹¹ ayant pour objectif de combler ces lacunes : les indices de performance et de potentiel d'accueil.

¹¹ Ces deux indicateurs portent sur un échantillon de 140 économies. Concernant le COMESA, plusieurs pays ne font pas partie de l'échantillon, à savoir le Burundi, Les Comores, Djibouti, l'Erythrée, Maurice, Les Seychelles et le Swaziland. Les chiffres pour chaque pays et chaque indicateur sont donnés dans l'annexe A.1.

L'indice de performance (« Inward FDI Performance Index »). Il est défini comme la part des flux d'IDE entrants d'un pays dans les flux entrants globaux, rapportée à la part du PIB du pays considéré dans le PIB mondial. Plusieurs situations sont alors possibles : (i) si la valeur de l'indice est égale à un, le pays reçoit un montant d'IDE en accord avec sa taille relative ; (ii) si la valeur de l'indice est supérieure (inférieure) à un, le pays attire plus (moins) d'IDE que ne laisse supposer sa taille relative ; (iii) si la valeur de l'indice est négative, le pays connaît une situation de désinvestissement.

L'indice de potentiel d'accueil (« Inward FDI Potential Index »). Il est construit comme la moyenne des valeurs (normées entre 0 et 1) d'un ensemble de douze facteurs considérés comme déterminants pour l'attraction des IDE. Cet indicateur est donc forcément compris entre 0 et 1, et plus sa valeur est proche de un plus le pays possède un potentiel d'attractivité important. Les déterminants retenus dans la construction de l'indice sont (i) le PIB par habitant, (ii) le taux de croissance moyen des dix dernières années, (iii) la part des exportations dans le PIB, (iv) le nombre de lignes téléphoniques et de téléphones mobiles pour 1000 habitants, (v) la consommation d'énergie par habitant, (vi) la part de la R&D dans le PIB, (vii) la part des étudiants de l'enseignement supérieur dans la population, (viii) un indicateur du risque-pays, (ix) la part mondiale des importations de pièces détachées et composants dans le secteur automobile, (x) la part des IDE reçus, (xi) la part mondiale des exportations de services, (xii) la part mondiale des exportations de ressources naturelles.

Une classification possible en termes d'attractivité. Enfin, en croisant les deux indicateurs sur un même tableau, il est possible de construire une « matrice d'attractivité ». Celle-ci permet d'établir une cartographie d'une région par rapport au profil, en matière d'IDE entrants, des différents pays qui la composent. Ainsi, quatre grandes catégories peuvent être mises en évidence, à savoir (i) les « Front runners » alliant à la fois une performance et un potentiel élevé, (ii) les « Below runners » se caractérisant par un potentiel fort mais des performances faibles, (iii) les « Above potential » manifestant une performance élevée malgré un faible potentiel et (iv) les « Under-performers » montrant à la fois des performances mauvaises et un faible potentiel.

2.2.2. Les enseignements

Le Tableau 3 indique que les performances restent globalement insuffisantes. En effet, aucun pays du COMESA n'appartient au groupe des « Front Runners » : aucun membre n'arrive à conjuguer une performance élevée avec des potentialités élevées. On observe alors trois catégories de pays sur la période la plus récente (2002-2004), à savoir (i) la Libye qui affiche des potentialités importantes mais des performances faibles, (ii) l'Angola, l'Ethiopie, l'Ouganda, le Soudan et la Zambie révélant des performances élevées mais avec un retard sur le plan des facteurs de localisation des IDE, (iii) La RDC, l'Egypte, le Kenya, Madagascar, le Malawi, le Rwanda et le Zimbabwe qui enregistrent à la fois des retards de performances et un faible potentiel d'accueil des IDE.

Tableau n° 3 : Classification des membres du COMESA par rapport aux indices de performance et de potentiel

1988-1990	PERFORMANCE FORTE	PERFORMANCE FAIBLE
POTENTIEL FORT	<i>Front runners</i>	<i>Below runners</i>
	..	Libye
POTENTIEL FAIBLE	<i>Above potential</i>	<i>Under-performers</i>
	Egypte, Malawi, Zambie	Angola, RDC, Ethiopie, Kenya, Madagascar, Rwanda, Soudan, Ouganda, Zimbabwe
2002-2004	PERFORMANCE FORTE	PERFORMANCE FAIBLE
POTENTIEL FORT	<i>Front runners</i>	<i>Below runners</i>
	..	Libye
POTENTIEL FAIBLE	<i>Above potential</i>	<i>Under-performers</i>
	Angola, Ethiopie, Ouganda, Soudan, Zambie	RDC, Egypte, Kenya, Madagascar, Malawi, Rwanda, Zimbabwe

Source : World Investment Report (CNUCED, 2006).

Toutefois, l'évolution depuis la mise en place de l'accord est intéressante. Le groupe des « Under-performers » comprend moins de membres en 2004 qu'en 1988-1990. Cette amélioration ne vient pas des potentialités, qui restent faibles dans la zone, mais des performances réelles. Ainsi, l'analyse montre que cinq pays manifestent une performance relativement bonne (Angola, Ethiopie, Ouganda, Soudan et Zambie) et même très bonne pour l'Angola qui se classe au 4^{ème} rang mondial. Cette analyse permet également de mettre en évidence, par rapport à l'analyse précédente, trois autres pays (Ethiopie, Zambie, Ouganda) qui ont réussi, toutes proportions gardées, à attirer l'attention des investisseurs étrangers. A ce propos, une caractéristique nouvelle apparaît en ce qui concerne la nature des flux entrants. A l'exception de la Zambie (extractions non pétrolières comme le cuivre, le plomb, le zinc, l'argent, l'or, le cobalt), les IDE ne se concentrent pas dans le secteur primaire mais dans le secteur des services. Ce résultat est largement dû aux différents programmes de privatisation, touchant de nombreux secteurs d'activité (télécommunications, transport, banques...) mis en place par l'Ouganda et l'Ethiopie sur la dernière décennie.

3. DE MULTIPLES EXPLICATIONS EN GRANDE PARTIE COMMUNES A L'ENSEMBLE DE L'AFRIQUE

Il apparaît donc que le COMESA, pris dans son ensemble, reste relativement en marge du mouvement d'intensification des flux de capitaux internationaux. A l'exception de l'Ethiopie et de l'Ouganda, la formation de l'accord régional n'a pas eu de véritable impact sur la dynamique des IDE entrants dans la zone. Les performances relativement satisfaisantes enregistrées par les bons élèves s'expliquent bien plus par la quantité abondante de ressources naturelles stratégiques, valorisables à coûts limités, et la récente augmentation de leur prix sur les marchés mondiaux. Dès lors, il est crucial de

s'interroger sur les causes profondes pouvant expliquer ce manque d'intérêt de la part des investisseurs internationaux.

Plusieurs travaux se sont focalisés sur les déterminants des IDE dans le contexte spécifique africain (Asiedu, 2002 ; Bende-Nabende, 2002 ; Lemi et Asefa, 2003 ; Asiedu, 2006). Globalement, deux constats peuvent être faits. D'une part, du point de vue des IDE, l'Afrique est différente des autres régions, ce qui implique que les facteurs explicatifs fondamentaux isolés pour les autres régions (européennes, asiatiques, américaines) ne s'appliquent pas forcément. D'autre part, comme le rappelle Asiedu (2006), de nombreux éléments semblent jouer en Afrique, à savoir les ressources naturelles, la taille des marchés, l'inflation, les infrastructures, le capital humain, le degré d'ouverture, la corruption, la stabilité politique et un système règlementaire adapté. Nous revoyons, par conséquent, ces différentes dimensions afin de montrer lesquelles constitueraient des freins éventuels au développement des IDE dans le COMESA.

3.1. Incertitude et instabilité économique

Investir dans le COMESA est probablement très rentable mais reste également très risqué. Cet état de fait s'explique par la forte incertitude qui pèse sur l'environnement économique, politique et social de la région.

3.1.1. L'instabilité macroéconomique

L'instabilité macroéconomique, qui est un puissant révélateur de la fragilité d'une économie, est généralement analysée à travers le comportement des variables macroéconomiques clés, à savoir le taux de croissance, le taux d'inflation, l'occurrence des crises de change, le déficit budgétaire, la dette extérieure et la faible diversification de la base d'exportation.

Le taux de croissance économique : entre crises et forte variabilité. Le comportement du taux de croissance économique sur la période post-signature du traité du COMESA montre que ces pays, pour la plupart, sont encore dans une période de convalescence après les désastres économiques des années 1980 et du début 1990. Comme illustré par le Tableau 4¹², beaucoup de pays affichent des taux de croissance intéressants mais très variables, c'est-à-dire des années avec des taux impressionnants suivies d'une ou plusieurs années de crises sévères. C'est le cas notamment de l'Erythrée, de l'Éthiopie et du Rwanda qui enregistrent une croissance supérieure à 4% mais qui, dans le même temps, connaissent plusieurs périodes de crise. D'autres, encore, ont vu leur économie stagner (Comores, Djibouti, Zimbabwe) ou même régresser (Burundi, RDC). Au final, seuls l'Angola, l'Égypte, Maurice et le Swaziland manifestent un taux de croissance relativement fort et stable dans le temps. Dans ce contexte, il est important de rappeler que l'investissement étranger n'aime pas l'incertitude, la stabilité de la croissance comptant plus que son niveau.

¹² Le tableau détaillé est fourni dans l'annexe A.2.

Tableau n° 4 : Evolution historique des taux de croissance et des taux d'inflation pour les pays du COMESA, 1994-2003

PAYS	TAUX DE CROISSANCE		TAUX D'INFLATION	
	Annuel moyen	Nombre de crises	Annuel moyen	Nombre de crises
Angola	5,75	0	902,51	0
Burundi	-0,98	6	15,13	1
Comores	1,01	3
Djibouti	0,19	4
Egypte	4,48	0	8,28	0
Erythrée	4,29	2
Ethiopie	4,32	2	3,74	2
Kenya	1,99	1	9,06	0
Libye	0,52	3
Madagascar	2,39	2	16,2	1
Malawi	2,73	2	31,57	0
Maurice	4,93	0	6,03	0
Rwanda	5,33	1	4,99	1
RDC	-1,57	7	2916,86	0
Seychelles	2,34	4	2,57	2
Soudan	5,65	0	50,99	0
Swaziland	3,09	0	9,12	0
Ouganda	6,79	0	5,11	2
Zambie	1,6	3	29,94	0
Zimbabwe	0,64	4	87,97	0

Note : le nombre de crises est donné par le nombre de taux de croissance négatifs.

Source : calculs de l'auteur.

Des taux d'inflation encore élevés pour certains et des risques de déflation pour d'autres. L'incertitude repose également sur l'évolution des prix. Sur ce point précis, deux phénomènes découragent en général l'investisseur étranger : la forte inflation, *i.e.* des taux d'inflation à deux chiffres, mais également une baisse des prix. Le Tableau 4 montre que l'incertitude, liée au phénomène d'inflation, est un problème récurrent dans la zone du COMESA. Certains pays, comme l'Angola, la RDC, le Soudan et le Zimbabwe sont toujours dans une situation d'hyperinflation. D'autres, comme le Burundi, Madagascar, le Malawi et la Zambie affichent des taux à deux chiffres. D'autres, encore, à l'image de l'Ethiopie, de la Libye et des Seychelles, montrent des taux d'inflation faibles mais qui s'expliquent en partie par la présence de multiples périodes de déflation. Au total, seulement l'Egypte, Maurice et dans une moindre mesure le Kenya et le Swaziland, semblent avoir réussi à garder l'évolution des prix sous contrôle.

La récurrence de crises de change. Le problème manifeste au niveau du contrôle de l'inflation peut trouver une justification dans l'évolution des taux de change des monnaies de la zone. Rogoff et Reinhart (2003) mettent en évidence

le fait que cette zone géographique a été en proie, au cours des années 1980 et 1990, à la multiplication de crises de change particulièrement sévères. Celles-ci prennent la plus souvent la forme de grandes dévaluations, imposées dans le cadre de la mise en œuvre des Programmes d'Ajustement Structurel [PAS]¹³ par le Fonds Monétaire International et la Banque mondiale, dont le but était à l'origine de relancer la compétitivité à l'exportation de ces pays. Le résultat n'a pas été positif puisque ces dévaluations ont dans le même temps provoqué de l'inflation, ce qui a érodé l'effet bénéfique initial sur la compétitivité. Par contre, elle a entraîné une excessive volatilité des changes, laquelle est néfaste à la fois pour le commerce et l'investissement. Néanmoins, si l'on s'intéresse uniquement à la période postérieure à l'établissement du COMESA, le phénomène est moins prononcé. L'instabilité des changes ne concerne plus que huit pays (Angola, Madagascar, Malawi, Rwanda, RDC, Soudan, Zambie et Zimbabwe).

Tableau n°5 : Endettement extérieur et indice de concentration des exportations pour les pays du COMESA

	ENDETTEMENT EXTÉRIEUR (2003)			CONCENTRATION DES EXPORTATIONS					
	Dettes extérieures		Service de la dette (en % des exportations)	1995		2000		2004	
	en millions de \$	en % du PIB		Nombre de produits	Indice de concentration	Nombre de produits	Indice de concentration	Nombre de produits	Indice de concentration
Angola	9.698,4	90,4	14,2	35	0,897	39	0,882	75	0,962
Burundi	1.309,7	227,7	71,8	18	0,631	9	0,726	20	0,608
Comores	287,6	89	6,7	45	0,769	46	0,881	3	0,807
Djibouti	396,1	61,8	..	27	0,133	36	0,122	20	0,302
Egypte	31.382,8	38,1	12	164	0,247	231	0,317	240	0,319
Erythrée	634,6	70,5	11,5	39	0,378	20	0,311	19	0,250
Ethiopie	7.151,0	108,4	7,9	25	0,647	27	0,535	37	0,413
Kenya	6.766,3	47,1	15	186	0,232	151	0,3	192	0,276
Libye	29	0,768	36	0,743	66	0,848
Madagascar	4.958,3	91,9	5,9	201	0,28	78	0,247	208	0,356
Malawi	3.134,1	187,7	7,5	70	0,663	70	0,585	70	0,459
Maurice	2.549,7	48,8	7	109	0,363	118	0,368	165	0,332
Rwanda	1.540,0	92,7	15,1	16	0,464	48	0,578	78	0,478
RDC	11.170,5	207,4	88,5	60	0,499	7	0,522	26	0,397
Seychelles	547,9	76,1	6	18	0,557	20	0,704	115	0,635
Soudan	17.496,1	107	7	19	0,351	63	0,612	43	0,812
Swaziland	399,8	21,67	1	131	0,24	159	0,451
Ouganda	4.552,8	73,8	10,8	81	0,65	78	0,328	117	0,251
Zambie	6.424,9	153,4	43,6	86	0,829	227	0,433	114	0,438
Zimbabwe	444,5	55,3	..	191	0,252	188	0,291	160	0,247
Moyenne					0,5058		0,4863		0,4821

Source : *Handbook of Statistics (CNUCED, 2006)*.

Le poids de la dette externe. L'ampleur de la dette externe est probablement l'un des plus graves maux dont souffrent aujourd'hui les pays du COMESA, comme la grande majorité du continent africain d'ailleurs. Le Tableau 5 précise que la moitié des membres (Angola, Burundi, Comores, Ethiopie, Madagascar, Malawi, Rwanda, RDC, Soudan et Zambie) exhibe, encore en 2004, une part de la dette externe en pourcentage du PIB supérieure à 80%, un seuil qui est généralement annonciateur d'un problème de soutenabilité des paiements extérieurs. Il convient, toutefois, de mentionner que certains pays

¹³ Notons que la dévaluation nominale est une des nombreuses mesures instaurées par les PAS. Pour une présentation exhaustive de la nature et des effets des PAS, se reporter à Assidon (2007).

(Égypte, Kenya, Maurice, Swaziland et Zimbabwe) manifestent des performances satisfaisantes en la matière avec des rapports de dette externe relativement peu élevés. La perversité d'une telle situation réside dans le fait qu'une grande partie de ce que ces pays produisent passe dans le remboursement de la dette, au détriment d'éventuels programmes destinés à l'amélioration des conditions de vie des populations et des infrastructures indispensables au développement des investissements locaux et étrangers.

La dépendance par rapport aux produits de base. Conformément aux enseignements du Tableau 5, la grande majorité des pays du COMESA se caractérise par une base d'exportation peu ou pas diversifiée, reposant presque exclusivement sur l'échange de quelques matières premières. Ainsi, le niveau moyen de l'indice de concentration¹⁴ des exportations du COMESA, même s'il a légèrement diminué depuis 1995, reste largement en dessus de ceux de l'Asie du Sud-Est (0,183) et de l'Asie méridionale (0,330). Les rentrées de devises liées aux recettes d'exportation sont, par conséquent, très aléatoires étant donné la grande volatilité des prix des produits de base. Ceci a pour conséquence d'exposer ces pays aux effets dévastateurs des chocs sur les termes de l'échange, ce qui conduit en définitive à augmenter la perception du risque des investisseurs potentiels. À côté de ce phénomène de volatilité des prix, ces pays sont également confrontés à la faible ouverture des marchés développés dans le domaine agricole. Anderson *et al.* (2001) montrent en particulier qu'approximativement 40% des coûts liés aux barrières commerciales supportés par les PVD sont attribuables aux pays développés. Les faibles perspectives de débouchés vers les marchés solvables réduisent nécessairement les incitations à investir dans la zone.

3.1.2. Le manque de transparence

L'absence de transparence est une limite sérieuse au développement des investissements étrangers dans la mesure où elle accroît à la fois les coûts de transactions et les risques associés à l'activité économique. Pour le COMESA, ce défaut de transparence se manifeste à plusieurs niveaux.

Instabilité politique et politique macroéconomique. Les investisseurs internationaux sont sensibles à l'instabilité du cadre de la politique macroéconomique d'un Etat. Or, celle-ci est étroitement liée à l'instabilité du régime politique, un phénomène récurrent en Afrique. Globalement, l'ensemble des régions africaines, dont le COMESA, est confronté à ce problème quelle que soit la forme qu'il prend (coups d'Etat, guerre, conflits religieux ou ethniques...). Rogoff et Reinhart (2003), par exemple, démontrent qu'il y a beaucoup plus de risque qu'une guerre se déclare en Afrique (26,3%) qu'en Asie (19,4%) ou dans l'hémisphère ouest (9,9%). Par ailleurs, les auteurs mettent en évidence une corrélation négative entre les IDE et les conflits en

¹⁴ L'indice de concentration est donné par l'indice de Herfindahl-Hirschman normalisé et indique le degré de concentration des exportations d'un pays par rapport aux produits qu'il exporte. Il est compris entre 0 et 1, Plus l'indice est proche de 1, plus la concentration est forte dans le sens où un nombre réduit de produits représente une large part du total des exportations du pays.

Afrique. Bien entendu, la mise en place du COMESA, par nature, a fait reculer cette instabilité politique en Afrique de l'Est et du Sud. Plus qu'un accord économique, le COMESA est d'abord un accord politique qui a fait de la paix la « priorité des priorités ». A côté de cela, quelques points de tension (guerres civiles à Madagascar en 2002 et en RDC en 2008, conflits ethniques au Darfour en 2007, l'intervention militaire de l'Éthiopie en Somalie en 2006, les problèmes avec les élections libres au Zimbabwe en 2008...) demeurent tout de même, indiquant que la sécurité et la stabilité politique régionale reste très précaire.

Biais juridique et opacité des administrations locales. Dans le COMESA, comme dans beaucoup de régions du monde en développement, il existe souvent un biais juridique en défaveur des entités étrangères, *i.e.* une procédure de règlement d'un différend tourne à l'avantage de l'agent national. Cette « préférence nationale » a pour conséquence de décourager les investisseurs potentiels en augmentant les risques d'entreprendre pour une firme étrangère dans la région. Certaines juridictions ont pourtant réussi à remédier à cette situation par différents moyens notamment le système des recours, des règles strictes de preuves et des décisions ou encore des mécanismes alternatifs de résolution des litiges comme l'arbitrage et la médiation. Ces solutions ne sont pas suffisamment développées dans le COMESA. Parallèlement, les investisseurs sont régulièrement confrontés à des décisions négatives inattendues, par exemple sur des refus de licences, de permis et autres autorisations, car non motivées ou prises sur la base de facteurs qu'ils ne pouvaient pas connaître. Les décisions des autorités locales sont rarement écrites, motivées et fondées sur des lois et réglementations publiées. Les résultats relatifs aux projets d'investissement sont donc imprévisibles, ce qui accroît les coûts et les risques pour les investisseurs.

Une corruption généralisée. Une autre entrave lourde au développement des IDE est le problème de la corruption. Même si elle est présente dans toutes les parties du monde en développement, c'est en Afrique qu'elle se fait le plus ressentir. Elle est, en effet, présente à tous les niveaux et sous différentes formes, partant des postes de contrôles douaniers jusqu'aux hautes instances gouvernementales (Muuka *et al.*, 1998). D'un point de vue statistique, le phénomène est encore plus évident. L'indice de corruption pour l'année 2006, figurant dans le Tableau 6, montre clairement que les pays du COMESA, à l'exception de Maurice, des Seychelles et dans une moindre mesure l'Égypte, font partie des plus mauvais élèves sur le plan mondial¹⁵.

La prolifération des accords régionaux et le problème des adhésions multiples : le « Spaghetti Bowl effect ». Une des caractéristiques de l'Afrique est le nombre, trop élevé pour certains, d'accords commerciaux dont plusieurs se

¹⁵ Rogoff et Reinhart (2003) précisent que l'une des sources de l'essor de la corruption dans la zone a été la mise en place de régimes de change à taux multiples associés à des restrictions sur les mouvements de capitaux. Ce type de système de change est de loin le moins transparent de tous les systèmes de change, ce qui rend la conduite de la politique monétaire relativement opaque et instaure donc un terrain propice au développement de la corruption.

chevauchent et ont des objectifs qui pourraient être contradictoires. Dans la partie géographique qui nous intéresse particulièrement, à savoir l'Afrique de l'Est et du Sud, il est possible de dénombrer, en plus du COMESA, sept autres organisations (SADC, SACU, UMA, CEEAC, EAC, IGAD, COI, CBI) avec des niveaux d'avancement différents dans le processus d'intégration régionale. Le Tableau 6 révèle ainsi que les pays du COMESA sont également impliqués dans au moins une autre de celles-ci. Cette multi-appartenance est un problème car elle peut finalement perturber le processus d'intégration régionale. Elle conduit à une compétition stérile entre organisations, des conflits, des contradictions dans la formulation et la mise en place des politiques, le gaspillage de ressources (humaines notamment) et la fragmentation des marchés qui finissent par peser lourdement sur le potentiel de croissance de la région toute entière¹⁶ (ECA, 2006). Si on rajoute à cela la prolifération des accords commerciaux bilatéraux réalisés avec les pays de l'OCDE (accords AGOA, TSA et APE¹⁷), l'application de certaines règles, dont les règles d'origine, devient complètement confuse, conformément au « Spaghetti Bowl effect » de Bhagwati *et al.* (1998).

L'imperfection de l'information. Les investisseurs étrangers sont souvent mal informés sur les conditions économiques et financières des marchés de la zone que ce soit sur les potentialités existantes ou sur les progrès accomplis par les pays au niveau du climat d'investissement. Il existe, en effet, peu de publications ou de journaux spécialisés couvrant plusieurs pays. L'ampleur de ce problème est telle en Afrique que les investisseurs mettent beaucoup de temps à prendre conscience des changements intervenus dans les pays qui présentaient autrefois des conditions défavorables. Une solution intéressante, qui a été adoptée par plusieurs membres du COMESA, est de compléter les réformes « pro-IDE » par une véritable stratégie de marketing en instituant une Agence de Promotion des Investissements [API]. L'objectif de cette API est de construire l'image d'un territoire et de valoriser son attractivité éventuelle auprès de l'étranger (Michalet, 1999)¹⁸. Malheureusement, l'efficacité de ces API est restée très limitée dans le domaine qui nous intéresse. Au moins quatre raisons expliquent ce constat, à savoir (i) des activités de promotion prématurées, (ii) un manque d'autonomie par rapport à l'autorité ministérielle

¹⁶ La fusion entre le COMESA et la SADC a déjà été posée mais les discussions n'ont toujours pas débouché sur des résultats concrets. Pourtant, l'existence même de la SADC n'a plus guère de sens. En effet, cette dernière a été créée à l'origine en 1980 pour réduire la dépendance des Etats membres de l'Afrique du Sud de l'époque, animée par l'apartheid. Avec l'arrivée au pouvoir de l'« African National Congress » [ANC] de Nelson Mandela en 1994 et la chute du système de l'apartheid, la SADC a perdu sa raison d'être.

¹⁷ Ces derniers sont présentés dans la section 4 (p. 29).

¹⁸ La construction de l'image doit revêtir une double dimension, à savoir (i) corriger les stéréotypes, les idées reçues qui associent l'évocation d'un pays avec des caractéristiques négatives, éventuellement fausses ou dépassées aujourd'hui, et (ii) informer, et tout particulièrement les milieux d'affaires comme les milieux politiques et technocratiques à l'échelle internationale, de la mise en œuvre concrète des changements du climat d'investissement.

de tutelle, (iii) des promesses non tenues et (iv) un manque d'harmonisation régionale¹⁹.

Tableau n°6 : Adhésions régionales et indice de corruption pour les pays du COMESA, année 2006

	Adhésions régionales	Total	Indice de corruption		
			Score	Intervalle de confiance	Rang mondial
Angola	SADC, CEEAC	2	2,2	1,9-2,4	142
Burundi	CEEAC	1	2,4	2,2-2,6	130
Comores	COI, UMA	2
Djibouti	IGAD, UMA	2
Egypte	UMA	1	3,3	3,0-3,7	70
Erythrée	IGAD	1	2,9	2,2-3,5	93
Ethiopie	IGAD	1	2,4	2,2-2,6	130
Kenya	EAC, IGAD	2	2,2	2,0-2,4	142
Libye	UMA	1	2,7	2,4-3,2	105
Madagascar	COI	1	3,1	2,3-3,7	84
Malawi	SADC	1	2,7	2,5-3,0	105
Maurice	SADC, COI	2	5,1	4,1-6,3	42
Rwanda	CEEAC	1	2,5	2,3-2,6	121
RDC	SADC, CEEAC	2	2	1,8-2,2	156
Seychelles	SADC, COI	2	3,6	3,2-3,8	63
Soudan	IGAD, UMA	2	2	1,8-2,2	156
Swaziland	SADC, SACU	2	2,5	2,2-2,7	121
Ouganda	EAC, IGAD	2	2,7	2,4-3,0	105
Zambie	SADC	1	2,6	2,1-3,0	111
Zimbabwe	SADC	1	2,4	2,0-2,8	130

Note : Une valeur de l'indice de corruption proche de zéro (de dix) indique un fort (faible) degré de corruption. On considère généralement que la corruption commence à être prononcée lorsque l'indice est inférieur à 5.

Source : Atlas de la mondialisation, Sciences Po (2006), Transparency International (2006).

Le syndrome du « mauvais voisinage ». Beaucoup de spécialistes pensent que le manque d'investissements étrangers en Afrique provient de la combinaison entre l'imperfection de l'information, évoquée ci-dessus, et la psychologie de certains investisseurs qui voient l'Afrique comme un tout indissociable. En effet, devant le manque d'informations sur les progrès des

¹⁹ Au cours des dernières années, les membres du COMESA ont formulé des propositions intéressantes allant dans le sens d'une harmonisation régionale des politiques nationales de promotion des IDE. Celles-ci ont débouché sur la création de l'Agence Régionale d'Investissement du COMESA [ARIC] à la fin 2005. Toutefois, cette organisation est encore trop récente pour que l'on puisse juger de son efficacité.

réformes pro-IDE, les investisseurs, dans leur procédure d'évaluation des risques, ont tendance à considérer l'Afrique dans son ensemble, en généralisant les obstacles potentiels à l'ensemble des pays de la zone même si ces derniers sont en fait très localisés (Asiedu, 2002). Ainsi, le COMESA souffre du syndrome de « mauvais voisinage » qui fait que la mauvaise réputation justifiée ou non d'un pays dépasse ses propres frontières et affecte également celle des pays limitrophes. Aussi, on comprend bien pourquoi, en matière d'IDE, l'incertitude et l'instabilité économique et politique, qui en découle, doivent être traitées dans un cadre résolument régional qui reconnaît explicitement la nature interdépendante des économies africaines, d'une part, et le risque de contagion des perturbations politiques et économiques à l'intérieur de la région, d'autre part.

3.2. Le coût de la réalisation des affaires

Dans ce domaine, plusieurs entraves importantes à l'entrée des IDE ont été répertoriées (COMESA, 2002). Les plus lourdes portent sur la taille des marchés relativement faible, le manque d'infrastructures et les défaillances du système administratif.

3.2.1. La taille limitée des marchés locaux

Des marchés nationaux petits mais un marché régional vaste. Dans le contexte du régionalisme touchant le monde en développement, l'argument de la taille du marché régional est probablement le plus décisif pour les investisseurs étrangers. Le Tableau 7a fait ressortir le fait qu'à l'exception de quelques économies (Égypte, Libye et dans une moindre mesure Kenya et Angola), les pays, pris individuellement, montrent une taille de marché très limitée. Pourtant, leur regroupement au sein du COMESA crée une masse critique qui devient intéressante avec une population de 368,5 millions d'habitants et un PIB global régional d'environ 207 milliards US\$. Ce constat doit néanmoins être relativisé au regard du critère du pouvoir d'achat.

Un pouvoir d'achat limité dans la zone. Il est effectivement important de s'attaquer à un grand marché, mais encore faut-il que les individus présents sur ce marché soient capables d'acheter les produits offerts. En d'autres termes, un grand marché sur lequel les consommateurs disposent d'un pouvoir d'achat réduit n'est pas un marché profitable pour un investisseur extérieur. L'indicateur qu'il convient plutôt d'analyser avec précaution est le PIB réel par habitant. Le Tableau 7a révèle que cet indicateur est faible pour la quasi-totalité des pays membres. Quinze nations affichent un PIB réel par habitant inférieur ou égal à 2000 US\$. Seuls Maurice, les Seychelles, le Swaziland et dans une moindre mesure l'Égypte manifestent des niveaux acceptables, voire excellents pour les deux premiers. Au total, le pouvoir d'achat régional moyen est seulement de 2993 US\$ par habitant et de 1551,83 US\$ par habitant si on exclut Maurice et les Seychelles, ce qui est en dessous des moyennes des autres régions en développement concurrentes d'Asie et d'Amérique du Sud.

3.2.2. Un faible niveau d'infrastructures

Le sous-développement des infrastructures (télécommunications, transport, énergie, santé...) est un réel problème pour l'Afrique (Morrisset, 2000). Concernant le COMESA en particulier, il convient d'insister sur cinq éléments.

Tableau n° 7a : Indicateurs de taille de marché, 2004

PAYS	SURFACE	POPULATION		PIB (US\$)		
	(Km²)	Total (millions)	Taux de croissance	Total (millions)	Par hab. (brut)	Par hab. (réel)*
Angola	1246700	13,5	3	13189,2*	977*	1715,72
Burundi	27830	7,3	1,88	657,2	89	526,87
Comores	2230	0,6	2,36	366,5	596	1570,37
Djibouti	23200	0,7	1,41	663,1	927	1973,89
Egypte	1001450	68,7	1,73	75147,8	1093	4367,75
Erythrée	117600	4,5	1,99	924,6	207	700,1
Ethiopie	1104300	70	1,94	8076,9	115	640,65
Kenya	580370	32,4	1,65	15600,3	481	1220,84
Libye	1759540	5,7	2,05	29118,8	5132	..
Madagascar	587040	17,3	2,56	4364	252	780,34
Malawi	118480	11,2	1,99	1812,9	162	744,49
Maurice	2040	1,2	0,98	6056,1	4907	15550,23
Rwanda	26340	8,4	2,8	1845	219	990,61
RDC	2344860	54,8	3,01	6570,5	120	232,24
Seychelles	450	0,1	1,26	703,5	8306	9241,76
Soudan	2505810	34,4	2,39	19559	569	1521,51
Swaziland	17360	1,1	1,29	2412,9	2155	5313,62
Ouganda	241040	25,9	2,5	6833,3	264	1026,7
Zambie	752610	10,5	1,37	5388,6	511	965,21
Zimbabwe	390760	13,2	0,37	8304,5	631	2090,28

Note : (*) Les chiffres sont donnés pour l'année 2003.

Source : Rapport annuel du COMESA (2005) ; Banque mondiale, *World Development Indicators*, 2005.

Le problème du transport. Les infrastructures en matière de transport (réseaux routiers, réseaux ferroviaires, transports maritime et aérien) constituent une condition nécessaire au développement des IDE. Or, le Tableau 7b met clairement en évidence que ce type d'infrastructures fait cruellement défaut dans le COMESA, ce qui justifierait en partie la faiblesse constatée des échanges commerciaux intra-zone. Ce problème est très prononcé au niveau national. L'indicateur portant sur les routes bitumées, par exemple, est relativement faible pour l'ensemble des membres, à l'exception de l'Égypte, Maurice et les Seychelles. Il l'est également au niveau régional. Sur les 561000

km de routes répertoriées, seulement 11,4% d'entre elles étaient bitumées en 1998 (Muuka *et al.*, 1998). Par ailleurs, l'essentiel des grands axes routiers à l'échelle de la région porte sur la dimension Est-Ouest avec peu de liens Nord-Sud. De plus, ces derniers sont caractérisés par des coûts d'exploitation élevés et des opérations de transit encombrantes.

Tableau n° 7b : Dotations en infrastructures et capital humain, 2004

PAYS	DOTATIONS EN INFRASTRUCTURES			DEGRÉ DE FORMATION (%)			Incidence du VIH/SIDA dans la population adulte
	Tél. fixe ou mobile*	Utilisateurs d'internet**	Routes pavées (% du total)	inscription en primaire	achèvement du primaire	inscription en secondaire	
COMESA							
Angola	54	11	3,7
Burundi	18	3	10	80	33	12	3,3
Comores	42	14	..	85	50	35	<0,1
Djibouti	59	12	..	39	34	22	3,1
Egypte	235	54	81	101	95	87	<0,1
Erythrée	14	12	..	66	44	29	2,4
Ethiopie	9	2	19	77	51	28	3,5
Kenya	85	32	14	111	92	48	6,1
Libye	156*	36	..	112*	..	104*	<0,2
Madagascar	22	5	..	134	45	..	0,5
Malawi	25	4	45*	125	58	29	14,1
Maurice	731	146	100	103	100	86	0,6
Rwanda	18	4	19	119	37	14	3,1
RDC	36	2	2	62*	39*	22*	3,2
Seychelles	904	239	96	110	106
Soudan	58	32	..	60	49	35	1,6
Swaziland	169	32	..	107	64	45	33,4
Ouganda	44	7	23	125	57	19	6,7
Zambie	48	20	..	99	66	26	17,0
Zimbabwe	57	63	19*	96*	80*	36*	20,1
Asie							
Chine	499	73	81	118	98	73	0,1
Indonésie	185	52	58*	117	101	64	0,1
Malaisie	766	397	81	93*	91*	76*	0,5
Thaïlande	537	109	..	98*	82*	82*	1,4

Note : (*) Abonnement pour 1000 habitants ; (**) pour 1000 habitants.

Source : Rapport annuel du COMESA (2005) ; Banque mondiale, World Development Indicators, 2005 ; Epidemiological Fact Sheets on HIV/SIDA (ONUSIDA, 2006).

Un manque de préparation à l'économie de réseaux. Les investisseurs étrangers sont devenus, dans le contexte de la mondialisation, très sensibles à l'économie de réseaux, laquelle est fondée sur les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication [NTIC]. Le développement des NTIC permet, en effet, de réduire le « délai temporel » des échanges, notamment des échanges de services, si important pour les multinationales basées sur une stratégie d'internationalisation dite « globale » (Andreff, 2003). Sur cet aspect, le Tableau 7b est particulièrement éloquent. En dehors de Maurice et des Seychelles, les membres du COMESA restent largement à la traîne, comme indiqué par les indicateurs du taux d'équipement en lignes téléphoniques fixes et mobiles et du taux d'utilisateurs d'Internet. Dès lors, une politique de privatisation partielle ou totale de l'opérateur national en place semble inévitable pour enclencher un processus de développement des réseaux de télécommunications africains (Goldstein, 2002).

Une pénurie de personnes qualifiées. Avec une population totale de 368,5 millions d'habitants, les économies du COMESA ont un potentiel relativement important en ressources humaines. Toutefois, la conjonction de plusieurs facteurs, à la fois historique, politique et économique (histoire coloniale, succession de guerres, mauvaises politiques économiques, et sévérité des PAS), a fait que la population a été particulièrement négligée, mal formée et mal soignée. Les conséquences évidentes ont été une productivité du travail faible et un manque de compétitivité en dépit des salaires très bas rencontrés dans la zone. Ceci apparaît clairement, comme le Tableau 7b l'indique, au niveau du taux d'achèvement du primaire, dont les chiffres pour les pays du COMESA (sauf l'Égypte, la Libye, Maurice, les Seychelles, le Kenya et le Zimbabwe) sont bien en dessous de ceux affichés par les pays en développement concurrents. Cette évidence est encore plus flagrante lorsque l'on s'intéresse au taux d'inscription dans l'enseignement secondaire pour lequel seuls l'Égypte, Maurice, la Libye et les Seychelles montrent des performances satisfaisantes. Ce manque de formation se ressent en particulier dans le milieu administratif. Un certain nombre d'investisseurs étrangers a pointé du doigt le fait que beaucoup d'agents responsables de l'approbation des permis de construire, des incitations à l'investissement et d'autres licences ou autorisations n'ont pas les qualifications techniques ou professionnelles requises pour prendre des décisions pertinentes et favorables aux investisseurs. Ceci conduit alors à des lenteurs et retards, à des refus injustifiés et à l'augmentation des coûts et des risques en général (COMESA, 2002). Par ailleurs, la région doit faire face au problème de la fuite des cerveaux principalement vers les États-Unis, le Royaume-Uni et d'autres pays du Commonwealth (Goldstein, 2004)²⁰.

La pandémie du SIDA. A de nombreux égards, les ravages du SIDA, qui se manifestent d'abord à l'échelle individuelle et familiale, finissent par avoir un impact macroéconomique désastreux (Beresford, 2001). La perte de

²⁰ Goldstein (2004) précise que la perte en termes de travail qualifié se fait le plus vivement ressentir dans l'ingénierie, la médecine, la comptabilité et les services financiers, même si cette crise de compétences semble s'étendre aujourd'hui aux artisans.

travailleurs expérimentés et de personnel qualifié, déjà rares, nuit à la production dans des secteurs essentiels. De façon plus insidieuse, le SIDA sape le moral de la population et affaiblit la confiance en l'avenir, ce qui a pour effet de réduire davantage la productivité, de freiner l'épargne et l'investissement et, donc, de ralentir la croissance économique. Ceci inquiète bien évidemment les investisseurs étrangers. L'incertitude liée au SIDA incite à vendre plutôt qu'à garder des placements, et encore moins à accroître les investissements. Selon le rapport du programme des Nations Unies sur le VIH/SIDA (2004), il n'existe pas véritablement d'épidémie « africaine » tant la diversité des niveaux et tendances de l'infection à VIH est considérable sur ce continent. Ce constat se reflète également à l'intérieur du COMESA. Le Tableau 7b permet de dégager trois zones géographiques bien distinctes de concentration de la maladie. La partie australe continentale du COMESA (Malawi, Swaziland, Zambie et Zimbabwe) est très fortement touchée avec des taux de prévalence allant de 14,1% à 33,4%. La partie centrale et orientale (Angola, Burundi, Djibouti, Ethiopie, Rwanda, RDC, Ouganda) montre des taux de prévalence modérés allant de 3,1% à 6,7%. Enfin, le Nord du COMESA (Egypte, Libye, Soudan) et les îles de l'Océan indien (Comores, Madagascar, Maurice) affichent des taux faibles voire très faibles. Globalement, le SIDA constitue donc bien un problème dans la zone.

Tableau n° 8 : Performances des marchés boursiers du COMESA

Marché des actions	Rendement \$US (%)						
	Années					Moyenne annuelle	
	2002	2003	2004	2005	2006	sur 3 ans	sur 5 ans
COMESA							
Egypte (CASE 30)	-1,80	75,27	120,6	151,67	7,57	93,3	70,7
Kenya (20 Share)	-1,2	111,5	4	46,4	47,6	32,7	41,7
Malawi (Domestic Share)	-35,6	-20,3	53,9	42,2	128,2	74,8	33,7
Maurice (SEMDEX)	21,2	53,9	19,9	4,5	37,6	20,7	27,4
Ouganda (Composite)	-0,3	-2,7	15,4	-9,2	28,51	11,6	6,3
Soudan (Composite)	0,5	-0,17
Swaziland (All Share)	13,2	20,2	20,5	-11,5	14,55	7,8	11,4
Zambie (All Share)	-2,9	31,9	71,5	125,3	26,48	74,4	50,5
Zimbabwe (Industrial)	-58	25,7	58,8	138	14,1	70,3	35,7
Indices standard S&P et MSCI							
S&P/IFCG (composite)					25,6	31,4	27,1
S&P/IFCI (composite)					35,1	32,8	28,7
S&P/IFCG Asie					38	25,5	21,5
S&P/IFCI Asie					33,8	26,8	23,9
MSCI Emerging Markets Free					40,9	37,4	21,1
MSCI Emerging Markets Asia					32,9	32,3	19,1

Source : Atiopou (2007).

Tableau n° 9 : Un descriptif des marchés boursiers du COMESA

Marché des actions	Capitalisation boursière (milliard \$US)			Volume de transactions (million \$US)			Ratio de liquidité (%)			Nombre de compagnies cotées	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2005	2006
Egypte (CASE 30)	38,1	79,5	93,5	6835	27720,39	48954	18	34,87	52,36	744	603
Kenya (20 Share)	4,04	6,35	11,4	287	501,7	1361	7,11	7,9	11,99	48	44
Malawi (Domestic Share)	7,05	8,89	12,3	6,12	7,26	14,33	0,01	0,008	0,12	10	11
Maurice (SEMDEX)	2,4	2,66	3,54	101	150	181	4,21	5,64	5,11	38	41
Ouganda (Composite)	1,73	1,85	2,42	0,16	3,1	5,87	0,01	0,17	0,24	7	8
Soudan (Composite)	2,06	3,12	4,62	130	504,48	969,1	6,32	16,17	20,98	49	52
Swaziland (All Share)	0,22	0,2	0,23	0,04	0,02	0,07	0,02	0,01	0,03	6	6
Zambie (All Share)	1,65	2,46	3,19	6,96	15,49	24,97	0,42	0,63	0,78	14	18
Zimbabwe (Industrial)	4,76	385	8,09	79	80

Source : Atiopou (2007).

Le sous-développement des marchés financiers. Un consensus semble se dégager aujourd'hui sur le fait que le développement des marchés financiers domestiques est non seulement un élément clé pour l'attraction des IDE mais, bien plus que cela, c'est l'élément le plus important (Alfaro *et al.*, 2004 ; Campos et Kinoshita, 2008). Les marchés financiers de l'Afrique de l'Est et du Sud sont principalement des marchés de capitaux largement dominés par des marchés d'action (Irving, 2005) auxquels s'ajoutent des marchés embryonnaires de la dette publique depuis quelques années (Atiopou, 2007). Le COMESA compte aujourd'hui neuf marchés d'actions (Egypte, Kenya, Maurice, Ouganda, Soudan, Malawi, Swaziland, Zambie et Zimbabwe) lesquels proposent des résultats très positifs en termes de rendements, notamment, sur les périodes récentes (Tableau 8). Néanmoins, en dépit de ces bons résultats, ces marchés restent relativement petits en termes de capitalisation²¹ par rapport à d'autres marchés émergents. Ils affichent également de petits volumes d'opérations, de faibles ratios de liquidités et un nombre marginal de compagnies inscrites à leur cote officielle (Tableau 9). A ce niveau, il convient de préciser, tout de même, que le marché égyptien se dégage largement de l'ensemble. Il est, en effet, le premier marché des capitaux du COMESA et le deuxième du continent africain, juste derrière l'Afrique du Sud. Toutes ces caractéristiques, combinées avec

²¹ Moss *et al.* (2007) montrent que les faibles valeurs de la capitalisation boursière des marchés africains ne sont pas hors des normes mondiales lorsqu'on rapporte la capitalisation boursière à la taille de l'économie du pays hôte. Dans la mesure où les économies africaines comptent parmi les plus petites du monde, il n'est pas très surprenant que la taille de leurs bourses soit également petite.

l'image négative et persistante de l'Afrique dans les médias et les milieux financiers internationaux, empêchent ces marchés africains de se développer et de jouer pleinement leur rôle de sources alternatives de financement pour les entreprises locales et celui de sources d'investissement pour les acteurs locaux et étrangers.

3.2.3. *De nombreuses contraintes administratives*

Enfin, il convient de ne pas oublier les multiples barrières administratives et légales qui contraignent sérieusement le développement des IDE dans la région. L'ensemble des guides nationaux d'investissement des membres de l'organisation montre que ces entraves reviennent de manière récurrente dans les préoccupations des investisseurs (COMESA, 2002). Sur le plan statistique, ces problèmes, liés aux aspects administratifs et réglementaires du déroulement des « affaires », apparaissent également à travers les enseignements du nouvel indicateur synthétique de la BM, le « Ease of Doing Business Index » [EDBI].

Des procédures administratives lourdes. Bien que des progrès indéniables aient été accomplis pour réduire la bureaucratie (le principe du formulaire de déclaration unique, l'assurance de la carte jaune pour le transport...), des efforts importants sont encore à fournir. Une récente enquête auprès de plusieurs investisseurs a révélé des problèmes liés à la duplication de formulaires, de renseignements, et d'approbations pour se faire enregistrer, faire venir les travailleurs expatriés, et obtenir des licences. Même si cela peut paraître insignifiant, les coûts additionnels en termes de préparation, de disputes, de négociations et de retards dus aux documents et procédures inutiles peuvent constituer un facteur déterminant dans la concurrence entre les régions pour l'investissement international.

Le défaut d'application de certaines règles. Les investisseurs se plaignent souvent du défaut d'application de certaines règles cruciales dont (i) les régimes de ristournes de droits de douanes (« Drawbacks ») pour les inputs importés et (ii) les règles d'origine. D'abord, la procédure des « Drawbacks » est tellement lente et fastidieuse que certains investisseurs renoncent au remboursement, ce qui contribue à rehausser le coût de l'activité économique dans la région. Ensuite, de sérieux problèmes de transgression des règles d'origine²² et d'étiquetage de marchandises étrangères ont été observés. Néanmoins, ce

²² Le COMESA a retenu cinq critères d'origine, et le respect d'un seul de ces critères donne droit à l'appellation d'origine (COMESA, 2007). Ainsi, une marchandise est considérée comme locale (au sens du COMESA) si (i) elle a été entièrement obtenue ou produite dans un Etat membre ou en vient, (ii) elle a été produite dans un Etat membre et la valeur coût, assurance et fret (c.a.f.) des matériaux importés ne dépasse pas 60% du coût total des matériaux utilisés pour la production de ces marchandises, (iii) la valeur ajoutée du processus de fabrication effectué par un producteur d'un Etat membre sur des matériaux importés se monte à au moins 35% du coût départ-usine des marchandises, (iv) du fait du processus de fabrication, elle est maintenant classée dans une nouvelle position tarifaire, différente de celle qu'elle occupait lorsqu'elle a été importée et (v) elle est d'une importance particulière pour le développement économique des Etats membres et ne comprend pas moins de 25% de valeur ajoutée.

problème devrait disparaître avec l'instauration future de l'Union Douanière et de son Tarif Extérieur Commun à l'horizon 2008.

Tableau n° 10 : Le niveau des contraintes administratives et réglementaires pour les pays du COMESA, année 2007

Pays	EDBI	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅	D ₆	D ₇	D ₈	D ₉	D ₁₀
Angola	167	173	136	172	166	84	51	120	164	176	138
Burundi	174	124	171	99	122	170	147	109	167	148	178
Comores	147	145	56	158	84	158	122	46	119	152	178
Djibouti	146	165	92	130	131	135	173	51	66	159	126
Egypte	126	55	163	108	101	115	83	150	26	145	125
Erythrée	171	174	178	58	158	158	98	103	159	52	178
Ethiopie	102	106	58	89	147	97	107	29	150	77	70
Kenya	72	112	9	66	114	13	83	154	148	107	76
Libye
Madagascar	149	61	139	150	165	176	51	86	126	151	178
Malawi	127	108	117	90	87	84	64	78	161	135	135
Maurice	27	8	33	61	153	97	11	11	17	78	66
Rwanda	150	63	124	95	137	158	165	50	166	44	178
RDC	178	146	138	171	141	158	147	149	154	173	150
Seychelles	90	48	51	97	50	158	51	35	84	66	178
Soudan	143	95	131	140	32	135	141	60	143	143	178
Swaziland	95	142	19	51	142	36	175	40	146	129	56
Ouganda	118	114	81	11	163	158	122	55	141	119	48
Zambie	116	82	148	121	125	97	64	30	160	86	84
Zimbabwe	152	143	172	123	79	97	107	144	169	74	151

Note : les D_i où i = 1,...,10 donnent les rangs associés à chaque dimension de l'indicateur global (voir texte). EDBI donne le rang associé à l'indicateur global.

Source : Doing Business Database (BM, 2007).

Des problèmes liés à l'emploi. Les guides nationaux indiquent que certains pays ont des législations du travail extrêmement restrictives, faisant augmenter alors le coût d'investissement sans pour autant en apporter les bénéfices attendus en termes d'emplois. En effet, de nombreuses législations du travail cherchent à protéger les employés contre la perte de leur emploi sans prendre en compte les cycles d'une entreprise et les facteurs économiques qui sous-tendent les décisions d'embauche. Il devient alors très difficile pour les entreprises de licencier les employés devenus inutiles dans les situations de conjoncture défavorables. Cette protection excessive du travail local se répercute sur la politique d'immigration concernant notamment les personnels expatriés. La plupart des restrictions sur l'immigration visent à protéger la main d'œuvre nationale et à assurer une hausse des emplois locaux plutôt que l'« importation » de personnel étranger. Même si ces objectifs sont légitimes, l'impossibilité de recruter à l'étranger, dans des délais et à un coût raisonnables, le personnel requis, contraint les investisseurs potentiels à abandonner leur projet d'implantation. Certaines catégories de travailleurs, comme par exemple

les techniciens et les cadres de direction, pourtant indispensables à l'activité de production résultant de l'investissement, ne sont pas disponibles sur place. La conclusion qui en ressort est que, dans l'ensemble, les législations du travail excessivement protectrices font fuir les investisseurs et font baisser l'emploi *in fine*.

Les enseignements de l'indicateur multi-critères « EDBI ». La Banque mondiale a mis en place, depuis 2004, un dispositif (« Doing Business Database ») visant à mesurer les conditions de l'environnement réglementaire des affaires dans la plupart des pays du monde (178 pays en 2007). Ce dispositif concerne 39 indicateurs comparatifs de base²³, regroupés en dix thèmes principaux : (i) le lancement d'une entreprise (D₁), (ii) les conditions d'embauche et de licenciement (D₂), (iii) l'enregistrement des droits de propriétés (D₃), (iv) le cadre juridique des contrats (D₄), (v) l'accès au crédit (D₅), (vi) la protection des investisseurs (D₆), (vii) les conditions de fermeture d'une entreprise (D₇), (viii) les procédures d'obtention de licences (D₈), (ix) le paiement des taxes et des charges imposées aux entreprises (D₉) et (x) les aspects réglementaires liés au commerce transfrontalier (D₁₀). A partir de ces indicateurs de base, la Banque mondiale dégage un indicateur synthétique du coût réglementaire global pour l'entreprise par pays, *i.e.* l'indice EDBI²⁴. Le Tableau 10 montre toutes les difficultés auxquelles est confronté le secteur privé pour conduire et développer des affaires dans la zone. Les contraintes administratives et réglementaires sont excessivement lourdes pour la grande majorité des membres du COMESA. En effet, seulement quatre pays (Kenya, Maurice, Seychelles, Swaziland) présentent une performance globale relativement satisfaisante avec une mention spéciale pour Maurice qui se situe à la 27^{ème} place mondiale. De plus, onze pays (Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Egypte, Erythrée, Madagascar, Malawi, Rwanda, RDC, Soudan, Zimbabwe) sont classés au-delà de la 120^{ème} place avec un résultat particulièrement catastrophique pour la RDC, affichant la plus mauvaise performance au niveau mondial.

4. CONCLUSION

Notre analyse permet d'isoler plusieurs enseignements importants, à savoir (i) globalement, les IDE ont augmenté dans la zone depuis l'instauration de l'Accord en 1994, (ii) l'augmentation constatée est inférieure aux attentes et largement en deçà des résultats affichés par d'autres régions en développement, (iii) elle se concentre sur un petit nombre de pays, principalement ceux qui sont

²³ Ces derniers sont fondés sur l'analyse objective du cadre réglementaire et juridique plutôt que sur des enquêtes d'opinion.

²⁴ La construction de cet indice global résulte d'un processus en trois étapes. En premier lieu, toutes les variables de base sont transformées en variables de rang (classement par ordre croissant ou décroissant selon que la variable joue dans un sens favorable ou défavorable à l'entrepreneur). En second lieu, on construit des indicateurs partiels pour chacune des 10 grandes dimensions en calculant des moyennes simples des variables de rang. En dernier lieu, l'indicateur global est obtenu en faisant également une moyenne simple des rangs issus des indicateurs partiels. Pour le détail de la méthodologie de construction de cet indicateur, se reporter à Banque mondiale (2007).

riches en ressources naturelles, (iv) seule l’Égypte parvient à attirer des flux importants dans son industrie manufacturière²⁵, (v) malgré des avancées incontestables dans le domaine du climat des investissements, il reste encore de nombreuses entraves qui bloquent le décollage des IDE dans la région et (vi) les pays présentant de bonnes performances sur les différents éléments de l’attractivité des IDE (pouvoir d’achat, infrastructures, gouvernance, cadre réglementaire...) sont peu nombreux et toujours les mêmes, à savoir Maurice, les Seychelles, la Libye et dans une moindre mesure l’Égypte. Sur ce dernier résultat, nous comprenons facilement qu’à l’exception de l’Égypte, ces pays ne peuvent pas attirer des IDE de grande envergure, étant limités soit par la taille et l’éloignement de leurs marchés pour Maurice et les Seychelles soit par le contexte politique international très compliqué pour la Libye.

Nos résultats sont, par conséquent, conformes aux intuitions théoriques. Ils s’inscrivent également dans les conclusions plus générales concernant l’efficacité des accords Sud-Sud. Venables (2003) montre à cet égard que, contrairement aux accords Nord-Nord et dans une moindre mesure aux accords Nord-Sud, les accords Sud-Sud sont susceptibles de conduire à une divergence des revenus et à une répartition inégale des gains de bien être. Néanmoins, conformément aux résultats d’Asiedu (2006), nous pensons qu’une intégration régionale plus poussée dans la zone reste souhaitable pour instaurer un climat favorable aux IDE. A ce titre, au moins trois raisons doivent être invoquées. D’abord, le processus de régionalisation devrait poursuivre le phénomène en cours de l’élargissement de la taille du marché exploitable, *i.e.* le passage de marchés nationaux très étroits (population et revenu) à un marché régional plus vaste. Ensuite, la stabilité politique peut être encouragée si la zone limite les adhésions aux seuls Etats pour lesquels la démocratie est une réalité. Enfin, l’intégration permettrait la coordination des différentes politiques nationales au service d’une stratégie attractive pro-IDE (lutte contre la corruption, application de politiques macroéconomiques saines, mise en place d’un cadre réglementaire tourné vers les financeurs étrangers).

Par ailleurs, depuis le début des années 2000, les membres du COMESA ont adopté certaines orientations politiques sur le plan international qui pourraient améliorer significativement le climat d’investissement et rediriger l’intérêt des investisseurs internationaux vers cette région du monde à moyen terme. Trois catégories d’initiatives de cet ordre peuvent être mentionnées.

Premièrement, des accords commerciaux multilatéraux ont été lancés au niveau mondial, lesquels se poursuivent aujourd’hui, offrant des perspectives de débouchés intéressantes et des financements pour le développement des économies concernées (Dupasquier et Osakwe, 2005 ; COMESA, 2006). Sans être exhaustif, il est possible de citer (*i*) le « African Growth and Opportunities

²⁵ Il faudrait peut être rajouter l’île Maurice avec le secteur du textile et de l’habillement mais nous n’avons malheureusement pas les données à ce sujet. En effet, la mise en place des zones franches d’exportation et l’octroi d’avantages fiscaux aux investisseurs ont permis, dans une certaine mesure, d’attirer les IDE (Hong-Kong et Europe) dans les industries tournées vers l’exportation (Basu et Srinivasan, 2002).

Act » [AGOA] qui établit un partenariat stratégique solide avec les Etats-Unis d'Amérique depuis 2000, (ii) l'initiative « Tous Sauf les Armes » [TSA] qui accorde, depuis mars 2001, l'élimination des droits et des quotas pour la grande majorité des produits des pays les moins avancés [PMMA], à l'exception des armes et des munitions, arrivant sur le marché européen, (iii) le New Partnership for Africa's Development » [NEPAD] adopté en juillet 2001, (iv) les Accords de Partenariat Economique [APE] avec l'UE dont les négociations ont débuté en 2004, (v) la Zone Commune d'Investissement du COMESA [ZCIC] et l'ARIC lancée en 2005.

Deuxièmement, à l'image du continent africain, les économies du COMESA ont multiplié les initiatives bilatérales en matière d'investissement à travers la conclusion de Traités Bilatéraux d'Investissement [TBI] et de Traités sur la Double Taxation [TDT] entre eux mais également avec certains pays européens (CNUCED, 2006). Toutefois, beaucoup reste encore à faire dans ce domaine dans la mesure où ces traités ne concernent qu'un nombre restreint de membres.

Dernièrement, le COMESA, avec l'aide de la Banque mondiale, a créé en janvier 2001 l'« African Trade Insurance Agency » [ATIA]. Cette organisation est spécialisée dans la couverture contre les risques d'instabilité politique et de guerre dans la zone. Elle donne, notamment, des garanties sur la couverture du risque financier lié aux activités productives localisées dans un pays membre et financées par un étranger²⁶.

²⁶ Plus précisément, l'ATIA propose une assurance contre (i) les guerres, troubles civils et embargo, (ii) la restriction des transferts et la non convertibilité des monnaies, (iii) l'insolvabilité des acheteurs, (iv) l'expropriation et la saisie de marchandises, (v) l'interdiction des exportations, (vi) l'annulation des licences d'importation et d'exportation, (vii) l'imposition de droits d'entrée inconstitutionnels, (viii) les changements de taxes rétroactifs et discriminatoires et (ix) les risques de transit et de détournement.

ANNEXES

**Tableau n°A.1. : Indices de performance et de potentiel en matière d'IDE
(2002-2004)**

Pays	Indice de performance				Indice de potentiel			
	1988-1990		2002-2004		1988-1990		2002-2004	
	Valeur	Classement	Valeur	Classement	Valeur	Classement	Valeur	Classement
Angola	-0,013	106	10,191	4	0,114	75	0,171	80
Burundi
Comores
RDC	-0,093	111	3,664	20	0,077	103	0,049	140
Djibouti
Egypte	2,773	14	0,481	108	0,128	67	0,166	81
Erythrée
Ethiopie	0,06	99	3,397	24	0,046	114	0,103	125
Kenya	0,485	74	0,235	127	0,102	84	0,1	127
Libye	0,507	69	0,339	116	0,148	55	0,257	41
Madagascar	0,489	73	0,255	123	0,0084	99	0,085	135
Malawi	1,062	43	0,305	119	0,098	88	0,09	132
Maurice
Rwanda	0,616	61	0,252	124	0,047	113	0,104	124
Seychelles
Soudan	-0,060	109	3,935	18	0,043	116	0,105	123
Swaziland
Ouganda	-0,019	107	1,882	54	0,076	104	0,122	115
Zambie	4,297	5	2,425	38	0,083	100	0,087	134
Zimbabwe	-0,167	113	0,387	113	0,106	82	0,04	141

Source : *Handbook of Statistics (CNUCED, 2006)*.

Tableau n°A.2. : Evolution historique des taux de croissance du PIB et des taux d'inflation pour les pays du COMESA, 1994-2003 (Tableau détaillé)

Pays	Taux (%)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Taux moyen	Nbre de crises
Angola	croissance	3,5	10,4	11,2	7,9	6,8	3,3	3,0	3,2	15,3	4,5	5,75	0
	inflation	948,8	2671,8	4145,1	219,2	107,3	248,2	325,0	152,6	108,9	98,2	902,51	0
Burundi	croissance	-3,9	-7,3	-8,4	0,4	4,8	-1,0	-0,9	3,2	4,5	-1,2	-0,98	6
	inflation	14,9	19,3	26,4	31,1	12,5	3,4	24,3	9,2	-5,8	16,0	15,13	1
Comores	croissance	-5,3	3,6	-1,3	4,2	1,2	1,9	-1,1	1,9	2,5	2,5	1,01	3
	inflation
Djibouti	croissance	-2,9	-2,3	-3,3	-0,6	0,1	2,2	0,7	1,9	2,6	3,5	0,19	4
	inflation
Egypte	croissance	3,9	4,7	5,0	5,5	4,5	6,3	5,1	3,5	3,2	3,2	4,48	0
	inflation	8,2	15,7	7,2	4,6	3,9	3,1	2,7	2,3	2,7	4,5	8,28	0
Erythrée	croissance	21,2	2,9	9,3	7,9	1,8	0,0	-13,1	9,2	0,7	3,0	4,29	2
	inflation
Ethiopie	croissance	3,5	6,1	10,9	5,4	-1,9	5,4	6,0	8,8	2,7	-3,7	4,32	2
	inflation	7,6	10,0	-5,1	2,4	2,6	7,9	0,7	-8,1	1,6	17,8	3,74	2
Kenya	croissance	2,6	4,4	4,1	2,1	1,6	1,3	-0,2	1,1	1,1	1,8	1,99	1
	inflation	28,8	1,6	8,9	11,4	6,7	5,7	10,0	5,7	2,0	9,8	9,06	0
Libye	croissance
	inflation	5,1	7,2	4,0	3,6	3,7	2,6	-2,9	-8,8	-9,8	..	0,52	3
Madagascar	croissance	-0,1	1,7	2,1	3,7	3,9	4,7	4,8	6,0	-12,7	9,8	2,39	2
	inflation	38,9	49,1	19,8	4,5	6,2	9,9	12,0	6,9	15,9	-1,2	16,2	1
Malawi	croissance	-10,2	16,7	7,3	3,8	3,3	4,0	1,1	-4,9	1,8	4,4	2,73	2
	inflation	34,6	83,3	37,6	9,1	29,7	44,8	29,6	22,7	14,7	9,6	31,57	0
Maurice	croissance	4,5	4,1	5,2	5,9	6,0	5,3	4,0	6,7	4,4	3,2	4,93	0
	inflation	7,3	6,0	6,6	6,8	6,8	6,9	4,2	5,4	6,4	3,9	6,03	0
Rwanda	croissance	-50,2	35,2	12,7	13,8	8,9	7,6	6,0	6,7	9,4	3,2	5,33	1
	inflation	7,4	12,0	6,2	-2,4	4,3	3,0	2,5	6,9	4,99	1
RDC	croissance	-3,9	0,7	-1,0	-5,6	-1,6	-4,4	-7,0	-2,0	3,5	5,6	-1,57	7
	inflation	23773,1	541,9	541,9	175,5	29,1	284,9	513,9	359,9	31,5	..	2916,9	0
Seychelles	croissance	-0,8	-0,8	4,9	12,0	8,4	1,9	4,8	-2,2	0,3	-5,1	2,34	4
	inflation	1,7	-0,2	-1,1	0,6	2,6	6,3	6,3	6,0	0,2	3,3	2,57	2
Soudan	croissance	1,0	6,0	5,9	6,3	6,3	6,4	6,5	6,1	6,0	6,0	5,65	0
	inflation	115,4	68,4	132,8	46,7	17,1	16,0	5,7	5,8	50,99	0
Swaziland	croissance	3,3	3,8	3,9	3,8	3,2	3,5	2,0	1,8	3,4	2,2	3,09	0
	inflation	13,8	12,3	6,4	7,1	8,1	6,1	12,2	5,9	12,0	7,3	9,12	0
Ouganda	croissance	6,4	11,5	9,1	5,1	4,9	7,9	5,4	6,1	6,8	4,7	6,79	0
	inflation	9,7	8,6	7,2	6,9	0,0	6,4	2,8	2,0	-0,3	7,8	5,11	2
Zambie	croissance	-8,6	-2,8	6,9	3,3	-1,9	2,2	3,6	4,9	3,3	5,1	1,6	3
	inflation	54,6	34,9	43,1	24,4	24,5	26,8	26,0	21,4	22,2	21,5	29,94	0
Zimbabwe	croissance	9,2	0,2	10,4	2,7	2,9	-0,7	-4,9	-8,4	-5,6	..	0,64	4
	inflation	22,3	22,6	21,4	18,7	31,8	58,5	55,9	76,7	140,1	431,7	87,97	0

Source : calculs de l'auteur.

REFERENCES

- Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S., Sayek S., 2004, "FDI and Economic Growth: the Role of Local Financial Markets," *Journal of International Economics*, 64, 89-112.
- Altomonte C., 2007, "Regional economic integration and the location of multinational enterprises", *Review of World Economics*, 143(2), 277-305.
- Anderson K., Dimaranan B., François J., Hertel T., Hoeckman B., Martin W., 2001, "The cost of rich (and poor) country protections to Developing countries", *Journal of African Economies*, 10(3), 227-257.
- Andreff W., 2003, *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte, n°187.
- Asiedu E., 2002, "On the determinants of foreign direct investment to developing countries: is Africa different?", *World Development*, 30(1), 107-119.
- Asiedu E., 2006, "Foreign direct investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability", *The World Economy*, 29(1), 63-77.
- Assidon E., 2007, *Les théories économiques du développement*, Repères, La Découverte, n°108.
- Atiopou A.M., "Marchés financiers africains de 2002 à 2006", *Afrology*, Pazisma Corporation, Montréal, Canada.
- Balasubramanyam V.N., Sapsford D., Griffiths D., 2002, "Regional integration agreements and foreign direct investment: Theory and preliminary evidence", *The Manchester School*, 70(3), 460-482.
- Baltagi B.H., Egger P., Pfaffermayr M., 2008, "Estimating regional trade agreement effects on FDI in an interdependent world", *Journal of Econometrics*, 145(1-2), 194-208.
- Banque mondiale, 2007, *Doing Business 2008: Comparing regulation in 178 economies*, Groupe Banque mondiale, Washington D.C.
- Bhagwati J., Greenaway D., Panagariya A., 1998, "Trading preferentially: Theory and policy", *The Economic Journal*, 108, 1128-1148.
- Bende-Nabende A., 2002, "Foreign direct investment determinants in Sub-Saharan Africa: A co-integration analysis", *Economics Bulletin*, 6(4), 1-19.
- Beresford B., 2001, "AIDS takes an economic and social toll", *Africa Recovery*, 19-23, Juin.
- Blomström M., Kokko A., 1997, "Regional integration and foreign direct investment", *NBER Working Paper*, n°6019.

- Campos N. F., Kinoshita Y., 2008, "Foreign Direct Investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America," *IMF Working Paper*, n° 08/26.
- Carmignani, F., 2006, "The road to regional integration in Africa: Macroeconomic convergence and performance in COMESA", *Journal of African Economies*, 15(2), 212-250.
- Catin M., Ghio S., Van Huffel Ch., 2001, "Intégration, investissements directs étrangers et concentration spatiale dans les pays en développement", *Région et Développement*, 13, 11-46.
- CNUCED, 1995, *Rapport sur le commerce et le développement*, Nations Unies, Genève.
- CNUCED, 1998, *Foreign direct investment in Africa: Performance and potential*, Nations Unies, Genève.
- CNUCED, 2004, *World Investment Report: The shift towards services*, Nations Unies, Genève.
- CNUCED, 2005, *Le développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l'investissement étranger direct*, Nations Unies, Genève.
- CNUCED, 2006, *World Investment Report*, Nations Unies, Genève.
- COMESA, 2002, *Guide régional des investisseurs du COMESA*, Lusaka, Zambie.
- COMESA, 2005, *Rapport annuel du COMESA*, Lusaka, Zambie.
- COMESA, 2006, *Plan stratégique du COMESA à moyen terme : 2006-2010*, Lusaka, Zambie, Juillet.
- COMESA, 2007, "Les règles d'origine du COMESA : Favoriser le libre échange et les investissements dans la région", Briefings du COMESA.
- Dupasquier C., Osakwe P.N., 2005, "Foreign direct investment in Africa: Performance, challenges and responsibilities", *Journal of Asian Economics*, 17, 241-260.
- Economic Commission for Africa, 2006, *Assessing regional integration in Africa II: Rationalizing regional economic communities*, Addis-Abeba, Ethiopie.
- Ghio S., 1999, "Intégration économique et concentration spatiale : Une revue de la littérature récente", *Région et Développement*, 10, 127-149.
- Goldstein A., 2002, "The new regionalism in Sub-Saharan Africa: More than meets the eye?", *OECD Working Paper*, n°20, Mai.
- Goldstein A., 2004, *Intégration régionale, IDE et compétitivité en Afrique australe*, Etudes du Centre de Développement, OCDE.
- Hamilton M., Duke L., 1998, "For companies in Africa, the risks are great, but the potential is enormous", *International Herald Tribune*, 7-7, Mars.

- Krugman P., 1991, "Increasing returns and Economic geography", *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.
- Kubny J., Mölders F. Nunnemkamp P., 2008, "Regional integration and FDI in emerging markets", *Kiel Working Paper*, n°1418, Kiel Institute for the World Economy, Avril.
- Irwing J., 2005, "Regional integration of stock exchanges in Eastern and Southern Africa: Progress and prospects", *IMF Working Paper*, n°05/122, Juin.
- Lemi A., Asefa S., 2003, "Foreign direct investment and uncertainty: Evidence from Africa", *Africa Finance Journal*, 9(2), 107-125.
- McDonald C., Treichel V., Weisfeld H., 2006, "Attirer les investisseurs", *Finances et Développement*, 34-36.
- Medvedev D., 2006, "Beyond trade: The impact of preferential trade agreements on foreign direct investment inflows", *World Bank Policy Research Working Paper*, n°4065, Novembre.
- Michalet C.-A., 1999, *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Economica.
- Montout S., Zitouna H., 2005, "Does North-South integration affect multinational firms' strategies?", *Review of International Economics*, 13(3), 485-500.
- Morisset J., 2001, "Foreign direct investment in Africa: Policies also matter", *Transnational Corporation*, 9, 107-125.
- Moss T., Ramachandran V., Shah M., 2004, "Is Africa's skepticism of foreign capital justified? Evidence from East African firm survey data", *Center for Global Development Working Paper*, n°41.
- Moss T., Ramachandran V., Standley S., 2007, "Why doesn't Africa get more equity investment? Frontier stock markets, firm size and asset allocations of global emerging market funds", *Center for Global Development Working Paper*, n°112, Février.
- Motta M., Norman G., 1996, "Does economic integration cause foreign direct investment?", *International Economic Review*, 37(4), 757-783.
- Muuka G.N., Harrison D.E., McCoy J.P., 1998, "Impediments to economic integration in Africa: The case of COMESA", *Journal of Business in Developing Nations*, 2(3).
- Odenthal L., 2001, "FDI in Sub-Saharan Africa", *OECD Development Centre Working Paper*, n°173, Mars.
- Ottaviano G.I.P., Puga D., "Agglomeration in the global economy: A survey of the 'New Economic Geography'", *World Economy*, 21(6), 707-731.

- Prasad E., Rogoff K., Wei S.-J., Kose M.A., 2003, "Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence", *IMF Occasional Paper*, n°220, Washington, D.C., Mars.
- Programme conjoint des Nations Unies contre le VIH/sida, 2004, *Rapport 2004 sur l'épidémie mondiale de SIDA*, ONUSIDA, Genève.
- Rogoff K., Reinhart C., 2003, "FDI to Africa: The role of price stability and currency instability", *IMF Working Paper*, n°03/10, Janvier.
- Te Velde D.W., Bezemer D., 2006, "Regional integration and foreign direct investment in developing countries", *Transnational Corporations*, 15(2), 41-70.
- Venables A.J., 2003, "Winners and losers from regional integration agreements", *Economic Journal*, 113(490), 747-761.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND REGIONAL INTEGRATION: THE CASE OF THE COMMON MARKET FOR EASTERN AND SOUTHERN AFRICA

Abstract – *This paper analyzes the evolution of foreign direct investment [FDI] inflows for the Common Market for Eastern and Southern Africa [COMESA]. We focus especially on the impact of its creation in 1994 on FDI performances for each member of the organization. On the whole, the results are twofold. Firstly, the COMESA, as a group, has attracted more FDI inflows over the last decade. However the global performance remains largely unsatisfactory in comparison with the other regional trade agreements of the developing world. This situation is not surprising to the extent that many barriers to international investment are still present in Eastern and Southern Africa (macroeconomic and political instabilities, unsuitable economic policies, bad infrastructures, unreliable legal systems...). Secondly, the geographical distribution of FDI is strongly heterogeneous within the COMESA. The winners are clearly the countries which have enormous natural resources, such as oil exporting economies.*