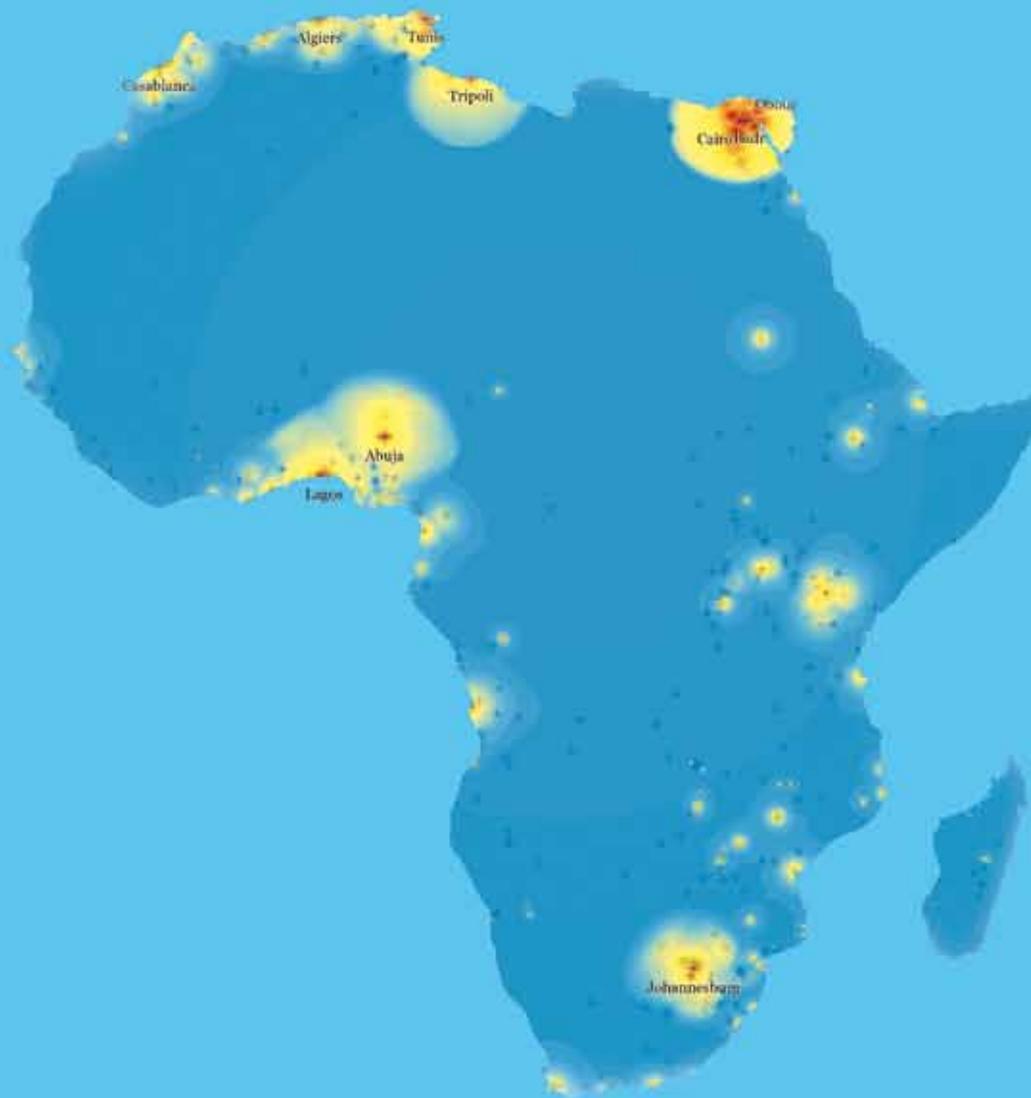


# L'état des villes africaines 2018

La géographie de l'investissement africain





# L'état des villes africaines 2018

La géographie de l'investissement africain

© IHS - Université Erasmus de Rotterdam (EUR), 2018

© Programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2018

### **Avertissement**

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent pas, de la part de l'Organisation des Nations Unies ou de l'IHS, une quelconque prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites, leur système économique ou leur degré de développement. L'analyse, les conclusions et les recommandations du présent rapport ne reflètent pas nécessairement celles du Programme des Nations Unies pour les établissements humains ou de ses États membres. Toute référence au nom d'une entreprise, d'un produit ou d'un procédé commerciaux n'implique pas l'approbation de ce dernier par l'IHS ou l'organisation des Nations Unies. Aucun extrait de cette publication, à l'exclusion des photographies, ne peut être reproduit sans autorisation préalable, sous réserve d'en citer la source.

ONU-Habitat accorde à l'université de Witwatersrand, en vertu d'un contrat de licence, une licence non exclusive, mondiale exempte de redevances pour i) reproduire, ii) traduire, iii) publier, (iv) exécuter, (v) diffuser et communiquer, et utiliser d'une autre manière le contenu sous licence que constitue le rapport sur l'État des villes africaines 2018, à travers des revues, réunions et symposiums et à des fins de recherche et de développement académiques internes, et non à des fins commerciales.

La citation officielle de ce rapport est : ONU-Habitat et l'Université de Rotterdam (2018) « L'État des villes africaines 2018 : la géographie des investissements africains. » (Wall R.S., Maseland J. Rochell K. et Spaliviero M). Programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat). (Wall R.S., Maseland J., Rochell K. and Spaliviero M). United Nations Human Settlements Programme (UN-Habitat).

Numéro HS : HS/053/18E

Numéro ISBN (volume) : 978-92-1-132807-3

Numéro ISBN (série) : 978-92-1-133397-8

Toutes les photos ont été gracieusement fournies par Dreamstime.com à l'exception de celles affichées aux pages 28, 39 et 183

### **image de couverture :**

Levering and Wall, 2017

# Sommaire

<b>Avant-propos</b>	<b>8</b>
<b>Résumé exécutif</b>	<b>13</b>

---

## Partie A : études générales

<b>1. La géographie économique des investissements étrangers directs (IED) en Afrique</b>	<b>26</b>
Ronald Wall	
<b>2. Les investissements étrangers directs de la Chine en Afrique</b>	<b>106</b>
Canfei He et Shengjun Zhu	

---

## Partie B : études thématiques

<b>1. L'impact des IED sur les inégalités de revenus en Afrique</b>	<b>128</b>
Rupinder Kaur, Ronald Wall et Jan Fransen	
<b>2. L'impact des investissements étrangers directs sur l'emploi en Afrique</b>	<b>140</b>
Ronald Wall, Poonam Mehta et Rupinder Kaur	
<b>3. Les villes subsahariennes dont les coûts de main-d'œuvre sont plus faibles attirent-elles plus d'IED ?</b>	<b>152</b>
Addisu Lashitew et Ronald Wall	
<b>4. Les facteurs déterminants des IED dans les secteurs basés sur le savoir en Afrique</b>	<b>162</b>
Ronald Wall, Dorcas Nyamai et Colin McAweeney	
<b>5. Réseaux d'infrastructures et investissements étrangers directs</b>	<b>172</b>
Ronald Wall, Lynda Bitrus Elesu et Taslim Alade	
<b>6. L'attraction des investissements étrangers directs pour de nouveaux projets immobiliers en Afrique subsaharienne</b>	<b>182</b>
Max van Gils, Jeroen van Haaren et Ronald Wall	

---

<b>7. Le paradoxe des IED et de la sécurité alimentaire en Afrique</b>	<b>192</b>
Ronald Wall, Dorcas Nyamai et Akua Asubonteng	
<b>8. Instruments politiques capables d'attirer des IED dans le secteur des énergies renouvelables</b>	<b>204</b>
Ronald Wall, Stelios Grafikos, Alberto Gianoli et Spiros Stavropoulos	
<b>9. Les smart cities au sein des réseaux des villes mondiales</b>	<b>214</b>
Ronald Wall et Spiros Stavropoulos	
<b>10. L'impact de la « compétitivité verte » sur les IED</b>	<b>222</b>
Ronald Wall, Dorcas Nyamai et Meera Malegaonkar	

---

## Partie C : études de cas de différentes villes

<b>1. Johannesburg : intérêts communs et investissements des entreprises étrangères</b>	<b>232</b>
Umakrishnan Kollamparambil et Rubina Jogee	
<b>2. Le Caire : une ville d'investissement dynamique</b>	<b>252</b>
Alia El Mahdi, Anwar El Nakeeb et Dalia Barakat	
<b>3. Les investissements étrangers directs dans le Couloir Abidjan-Lagos</b>	<b>268</b>
Rodrigue Majoie ABO	
<b>4. Les investissements étrangers directs dans la ville de Kigali</b>	<b>284</b>
Frederick Golooba-Mutebi	

---

<b>Bibliographie</b>	<b>300</b>
<b>Annexes</b>	<b>317</b>

# Remerciements

Afin de pouvoir examiner dans le détail les conditions, tendances et effets des investissements étrangers directs sur le développement urbain du continent africain, ce rapport sur *l'État des villes africaines 2018* s'est appuyé sur de nombreux organismes internationaux, établissements universitaires et experts.

Il a été conçu et produit grâce à la coopération de l'IHS (Institut des études sur le logement et le développement urbain) de l'université Erasmus de Rotterdam (principale institution chargée de cette recherche) et ONU-Habitat (coordination globale).

Au sein d'ONU-Habitat, cette publication a été coordonnée par Joseph Maseland, Mathias Spaliviero, Katharina Rochell et Paula Pennanen-Rebeiro-Hargrave, avec l'aide de Monica Gakindi et Jessica Mundia.

Son auteur principal, le professeur Dr Ronald Wall, de l'IHS de l'université Erasmus et de l'université de Witwatersrand, Johannesburg, a coordonné et participé aux recherches ainsi qu'à la rédaction de ses chapitres, (*La géographie économique des investissements étrangers directs en Afrique*) et Canfei He et Shengjun Zhu (*Les investissements étrangers directs de la Chine en Afrique*).

Les études thématiques ont été préparées par Rupinder Kaur, Ronald Wall et Jan Fransen (*L'impact des IED sur les inégalités de revenus en Afrique*) ; Ronald Wall, Poonam Mehta et Rupinder Kaur (*L'impact des investissements étrangers directs sur l'emploi en Afrique*) ; Addisu Lashitew et Ronald Wall (*Les villes subsahariennes dont les coûts de main-d'œuvre sont plus faibles attirent-elles plus d'IED ?*) ; Ronald Wall, Dorcas Nyamai et Colin McAweeney (*Les facteurs déterminants des IED dans les secteurs basés sur le savoir en Afrique*) ; Ronald Wall, Lynda Bitrus Elesu et Taslim Alade (*Réseaux d'infrastructures et investissements étrangers directs*) ; Max van Gils, Jeroen van Haaren et Ronald Wall (*L'attraction des investissements étrangers directs pour de nouveaux projets immobiliers en Afrique subsaharienne*) ; Ronald Wall, Dorcas Nyamai et Akua Asubonteng (*Le paradoxe des IED et de la sécurité alimentaire en Afrique*) ; Ronald Wall, Stelios Grafikos, Alberto Gianoli et Spiros Stavropoulos (*Instruments politiques capables d'attirer des IED dans le secteur des énergies renouvelables*) ; Ronald Wall et Spiros Stavropoulos (*Les « Smart Cities » des réseaux de villes mondiaux*) ; et Ronald Wall, Dorcas Nyamai et Meera Malegaonkar (*L'impact de la « compétitivité verte » sur les IED*).

Les études de cas ont été préparées par les chercheurs Umakrishnan Kollamparambil et Rubina Jogee de l'université de Wits (*Johannesburg : intérêts communs et investissements des entreprises étrangères*) ; les chercheurs Alia El Mahdi, Anwar El Nakeeb et Dalia Barakat de l'université du Caire (*Le Caire : une ville d'investissement dynamique*) ; le chercheur indépendant Rodrigue Majoie ABO (*Les investissements étrangers directs dans le Couloir Abidjan-Lagos*) ; et Frederick Golooba-Mutebi (*Les investissements étrangers directs dans la ville de Kigali*).

Les études présentées en annexe ont été rédigées par Arthur Minsat et Thang Nguyen du centre de développement de l'OCDE (*Les investissements étrangers directs dans les villes africaines : aperçu des perspectives économiques africaines en 2016 et 2017*) ; et Lucia Gómez, Ronald Wall et Päivi Oinas (*Les investissements étrangers dans les pays périphériques de l'hémisphère sud*).

Plusieurs partenaires de gouvernements locaux ont été consultés lors de diverses réunions tenues en mai et juin 2017 dans le cadre de la préparation des études de cas. ONU-Habitat et IHS sont particulièrement reconnaissants envers Ravi Naidoo, Tom Scott, Aloysius Bongwa, Alia El Mahdi et Frederick Golooba-Mutebi pour leur disponibilité et leur soutien à ce projet.

Nous tenons également à remercier Graeme Harrison d'Oxford Economics pour ses recherches préliminaires en matière de prévisions et les premières conceptualisations de ce projet.

Notre processus d'évaluation comprenait une réunion du Conseil consultatif organisée et tenue par ONU-Habitat du 17 au 18 mai 2017 durant laquelle des experts interdisciplinaires fournirent de précieuses informations et pistes pour la finalisation de ce rapport. Ce conseil était présidé par Alioune Badiane, ancien directeur de la Division des Programmes à ONU-Habitat, co-président d'ICCCASU Ottawa Canada et président du groupe de réflexion urbaine pour l'Afrique TUTTA.

Cette réunion incluait les membres du conseil suivants : William Asiko, PDG du Fonds pour le climat des investissements en Afrique ; Edlam Yemeru, responsable de la section d'urbanisation, CENUA ; Alioune Badiane, ancien directeur de la Division des Programmes à ONU-Habitat ; Le-Yin Zhang, principale conférencière et directrice du MSc en développement économique urbain de l'unité de planification du développement Bartlett, à University College London (UCL) ; et David Thomas, unité de l'égalité des sexes à ONU-Habitat. Les membres du conseil Tom Scott, économiste en chef de la ville de Johannesburg, et Gulelat Kebede, conférencier et chercheur en urbanisation et développement économique, ont tous deux soumis leurs commentaires détaillés par écrit. Ronald Wall, Joseph Maseland, Mathias Spaliviero, Katharina Rochell et Jessica Mundia ont également participé à cette réunion.

Une téléconférence organisée courant 2017 avec la Banque africaine de développement réunissait Stefan Atchia, Saloua Sehili, Anna Okola, Aymen Ali, Alice Nabalamba et Ronald Wall. Les remarques les plus utiles de la Banque furent intégrées à la finalisation de ce rapport.

Nous tenons aussi à reconnaître les contributions et le soutien des personnes suivantes dans le cadre des différentes phases de ce projet : Kees van Rooijen, Carley Pennink, Jan Franssen, Aloysius Bongwa, Gerjan van Zoest, Bert van Kooij, Imraan Valodia, Jannie Rossouw, David Makhura, Ravi Naidoo, Tom Scott, Jaap Rozema, Mahlet Yilema, Giulia Gorjux, Koen Rutten, Amadou Oumarou, Petra van der Stoel-van Dijk, Marina Salimgareeva, Monserrat Budding-Polo Ballinas, Nigel Browne, Rene van der Zwet, Claudio Acioly, Alioune Badiane, Carmel Ferris, Adam Habib, Ian Jandrell, Sharon Welsh, George Sotiropoulos, Ana Biliska, Eunice Li, Alexandra Tsatsou, Canfei He, Shengjun Zhu (tous deux de l'université de Pékin), Herman Mashaba, Leah Ruth Knott, Tembeka Mhlekwa, Peter Plank, Warren Murray, Sean Durkan et Edmund Batley. Nous remercions également Lei Qu, Lois Wall, Phoenix Wall et Xavier Wall pour leur soutien.

PFD Media Group était chargé de l'édition et de l'épreuve de la version anglaise ainsi que de la traduction française et de la mise en page et de la conception du rapport.

Ce rapport n'aurait pas pu être réalisé sans le généreux concours financier du département du développement international (DFID), de la Banque africaine de développement et du gouvernement norvégien.

Nous tenons tout particulièrement à remercier fDi Markets (Financial Times), le Bureau van Dijk (ORBIS), Euromonitor International (Passport), Analyse Africa (Financial Times), l'African Business Magazine (2017), la base de données Zephyr, les données de IHS Global Insight, les cartes de la ville de Johannesburg, l'université de Pékin pour ses données sur les investissements chinois, ainsi que les auteurs qui ont fourni des données provenant des rapports sur la compétitivité mondiale (Forum économique mondial).

# Avant-propos

ONU-Habitat



Ce rapport 2018 sur l'*État des villes africaines* est la quatrième publication sur l'Afrique dans le cadre de la série des rapports d'ONU-Habitat sur l'État régional des villes. Il s'inscrit dans la suite du premier rapport, publié en 2008, qui identifiait les problèmes urbains en Afrique. Les publications suivantes, en 2010 et en 2014 conclurent que l'Afrique devrait déterminer ses propres modes d'urbanisme, au lieu d'appliquer les paradigmes urbains des économies avancées des années 50 et 60, afin de mieux répondre aux problématiques du début du XXI<sup>e</sup> siècle.

Ce rapport se distingue des séries traditionnelles dans la mesure où il ne traite pas d'urbanisme. Il suit plutôt le Plan d'Action de financement d'Addis-Abeba en tâchant d'identifier la façon dont l'Afrique pourrait envisager de financer sa stratégie de développement en attirant des investissements étrangers directs (IED) dans les villes africaines.

En se concentrant sur le développement économique urbain, ce rapport offre diverses pistes pour favoriser la dimension urbaine de la transformation structurelle de l'Afrique en faisant de l'industrialisation son principal vecteur de croissance inclusive.

Les recherches menées dans le cadre de ce rapport sont de nature très empirique. Toutes se basent sur des preuves rigoureuses et offrent des données et des informations inédites. Elles établissent un lien entre l'urbanisation et le développement national durable en fournissant des solutions crédibles pour réduire la pauvreté et le chômage, en soulignant le rôle que jouent les IED dans la création de nouvelles activités économiques ainsi que l'importance des partenariats publics et privés pour favoriser l'investissement urbain et créer des emplois décents.

Ce rapport montre par ailleurs que les IED peuvent exacerber les inégalités lorsque les gouvernements ne les gèrent pas correctement. Il jette un regard critique sur les avantages que présentent les IED dans les secteurs qui génèrent davantage de productivité et d'emplois (comme l'informatique et la production) en les comparant aux secteurs à forte intensité de capital et à valeur ajoutée limitée (comme le secteur des ressources). Ce rapport montre également que les gouvernements africains doivent associer l'attraction de l'IED à une urbanisation durable en mettant en place de solides politiques urbaines nationales, un urbanisme efficace, ainsi que des systèmes financiers et juridiques adéquats.

Je suis certaine que ce rapport sera un élément important pour mieux comprendre le rôle économique des villes, aujourd'hui et demain, dans le développement durable de l'Afrique en offrant notamment une perspective sur la mise en œuvre du nouvel agenda urbain.

Enfin, je tiens à féliciter l'HIS (Institut des études sur le logement et le développement urbain de l'université Erasmus de Rotterdam) ainsi que l'université de Witwatersrand à Johannesburg, pour leur direction dans le cadre de ces recherches. Je remercie également le Département britannique du développement international (DFID) et la Banque africaine de développement (BAD) pour leur parrainage financier et apport intellectuel. Je remercie en outre le gouvernement norvégien pour son soutien à long terme à la série de rapports sur l'État régional des villes.

**Maimunah Mohd Sharif**

Directrice exécutive d'ONU-Habitat

# Avant-propos

IHS-Université Erasmus de Rotterdam



Il y a plusieurs années, j'ai assisté à une cérémonie de remise de diplômes à Nairobi, en compagnie du professeur Ronald Wall, géographe économique à l'IHS de l'université Erasmus à Rotterdam et à l'université de Wits à Johannesburg, à l'occasion de laquelle il avait fait un discours liminaire sur les flux des investissements étrangers directs (IED) vers les villes du monde et d'Afrique. Sa présentation avait été reçue avec beaucoup d'enthousiasme par M. Alioune Badiane, qui, à l'époque, était responsable des projets d'ONU-Habitat et avait émis l'idée d'élaborer un rapport sur l'État des villes africaines explorant la position de ces villes au sein des flux d'investissement internationaux. Cette idée avait été saluée à la fois par le Dr Jos Maseland, en charge de la série de rapports d'ONU-Habitat sur l'État des villes africaines, et par le professeur Wall. Le rapport fut enrichi par les travaux de Katharina Rochell et Mathias Spaliviero.

Je félicite ONU-Habitat et l'IHS de l'université Erasmus d'avoir noué un partenariat aussi productif, avec une mention spéciale à l'équipe principale mentionnée ci-dessus pour l'élaboration d'un rapport mondial particulièrement opportun et important.

Je félicite également les nombreux collaborateurs et chercheurs d'ONU-Habitat, de l'IHS de l'université

Erasmus et autres universités et institutions qui ont contribué à ce rapport. Je suis d'ailleurs ravi de pouvoir affirmer que plus de la moitié des chercheurs de ce rapport sont d'origine africaine, un développement encourageant que je soutiens tout particulièrement.

Dans la mesure où l'avancement des villes africaines constitue un enjeu important pour l'avenir du continent africain et du monde entier, les études de ce rapport ont traité les villes africaines comme des composantes intégrales d'un système mondial en constante évolution. Ses analyses ont exploré les effets des IED passés sur différents sites africains, en étudiant notamment les inégalités, l'emploi, la sécurité alimentaire, ainsi que des facteurs susceptibles de rendre les villes africaines plus attractives aux yeux des investisseurs, comme la bonne gouvernance, des infrastructures efficaces et l'intégration régionale.

Ce rapport montre que, bien qu'elle ne reçoive qu'une part modeste des IED mondiaux, l'Afrique affiche néanmoins le deuxième plus fort taux de croissance en matière d'investissements comparé à d'autres régions du monde. Une grande partie de cette croissance s'explique par l'urbanisation et la modernisation rapides du continent africain, deux éléments qui présentent une formidable opportunité de développement. Il convient toutefois de noter que cette opportunité repose sur la création de partenariats fiables, équitables et durables entre les acteurs locaux et régionaux et les entreprises étrangères. Une fois ces partenariats établis, l'intégration des villes africaines au réseau économique mondial devrait fortement se renforcer et s'accélérer. Parallèlement à la croissance, l'inclusion sociale, économique et environnementale sont des aspects qu'il est important de privilégier.

Bien que d'importantes recherches soient nécessaires pour comprendre cette problématique, ce rapport offre une modeste partie de la réponse. Nous espérons que les conclusions de ce travail inspireront de prochaines collaborations afin de poursuivre ces efforts.

## **Kees van Rooijen**

Directeur de l'IHS (Institut des études sur le logement et le développement urbain) de l'université Erasmus de Rotterdam

# Avant-propos

Banque africaine de développement



C'est avec grand plaisir que je présente ce rapport produit par ONU-Habitat et cofinancé par la banque africaine de développement, à partir des recherches approfondies menées par l'université de Witwatersrand à Johannesburg et l'IHS (Institut des études sur le logement et le développement urbain) de l'université Erasmus de Rotterdam (IHS-Erasmus).

Avec une population de plus de 1,2 milliard et un PIB total de 3,4 milliards de dollars américains, l'Afrique constitue une destination attractive pour les investissements étrangers directs (IED). En 2016, ces derniers s'élevaient à 56,5 milliards de dollars. On constate par ailleurs que les populations africaines à la forte croissance démographique privilégient de plus en plus les villes. Il est attendu que la population urbaine du continent africain atteindra 50 % en 2030, comparé à 36 % en 2016. Grâce aux économies d'échelle et à l'agglomération, les villes africaines constituent ainsi des moteurs de croissance économique et de productivité.

Ce rapport explore les diverses façons dont l'Afrique pourrait financer sa stratégie de développement par le biais d'IED dans ses villes. Il soutient que les pays africains doivent identifier les meilleures trajectoires pour leur développement, en tenant compte de leurs atouts géographiques tant au niveau national que municipal pour attirer des investissements publics et privés. Ce rapport s'intéresse plus précisément à trois principaux types

d'IED : la recherche de ressources, la recherche de marché et la recherche d'efficacité. Les villes jouent un rôle majeur dans ce domaine, notamment au niveau des derniers types, et les villes africaines devraient se positionner efficacement afin de saisir les nombreuses possibilités que leur offre l'économie mondiale.

De nombreux facteurs façonnent l'avenir des villes africaines. Je voudrais en mentionner trois ici.

Premièrement, la croissance des classes moyennes au pouvoir d'achat élevé stimule l'expansion de marchés que peuvent exploiter les IED à la recherche de marchés. La Banque est disposée à soutenir le financement de ces investissements, en accordant une priorité particulière aux investissements intra-africains qui contribuent à l'intégration continentale.

Deuxièmement, l'amélioration de la connectivité des villes par voie aérienne, terrestre et maritime, ainsi que la mobilité urbaine sont des facteurs indispensables pour attirer des IED. Les villes sont en effet la porte d'entrée des pays, ainsi que des régions et des couloirs économiques. Malheureusement, les fortes carences dont souffrent actuellement les villes africaines en matière d'infrastructures les empêchent de bénéficier pleinement des avantages que présente l'agglomération. Au cours des dix dernières années, la Banque a investi plus de 35 milliards de dollars américains dans les infrastructures africaines et continue de soutenir les infrastructures publiques et privées, comme les ports et les aéroports, afin de relier les villes d'Afrique à l'économie mondiale.

Troisièmement, la coordination entre les institutions nationales et municipales, les autorités publiques et le secteur privé doit être améliorée pour aider les villes à devenir des aimants plus puissants pour attirer les IED.

Je voudrais saisir cette opportunité pour remercier tous les partenaires et chercheurs impliqués dans l'élaboration de cet important rapport. Je suis particulièrement reconnaissant au département britannique du développement (DFID) en sa qualité de co-sponsor, à l'ONU-Habitat pour sa gestion de la production de ce rapport dans le cadre de la série sur l'état des villes, et à l'IHS-Erasmus et l'université de Witwatersrand pour leur travail assidu sur le terrain.

## Pierre Guislain

Vice-Président, secteur privé, infrastructures et industrialisation, Banque africaine de développement

# Introduction

Le présent rapport s'inscrit dans la lignée des trois rapports précédents sur l'État des villes africaines produits par l'ONU-Habitat en 2008, 2010 et 2014. Le rapport de 2008 était un exercice de référence qui visait à évaluer les conditions urbaines et de logement en Afrique. Il anticipait une forte croissance urbaine qui, au moment de sa publication, fut jugée « alarmiste », mais s'est depuis révélée exacte. Au vu des conditions prévalant en Afrique du Nord, le rapport de 2008 prévoyait également des troubles politiques, bien avant que le printemps arabe vienne lui donner raison trois ans plus tard. Ce rapport révélait également que l'Afrique n'était pas prête pour la croissance rapide de ses villes, notamment en termes d'arrangements institutionnels et de priorités de financement, dans la mesure où la majorité de sa population vivait encore en milieu rural. Le rapport de 2010 examina de manière plus approfondie les défis que présentaient les lacunes en matière de gestion urbaine, la pauvreté et la prolifération de colonies urbaines informelles (bidonvilles). L'accès problématique aux terres urbaines fut identifié et analysé comme l'un des nombreux aspects de la pauvreté et des inégalités socio-économiques en Afrique.

Le rapport de 2014 se concentrait quant à lui sur les transformations sociales, économiques, politiques, environnementales et autres que subissait l'Afrique. Concluant que l'application des modèles de développement urbain des économies avancées mondiales des années 50 et 60 ne constituait plus une voie de développement durable crédible, il préconisait que les pays et les villes d'Afrique optent pour un nouvel « urbanisme africain » capable de répondre aux multiples enjeux politiques, économiques et environnementaux associés à la forte croissance démographique urbaine. Ce rapport expliquait également qu'il n'existait pas de solution unique.

Ce quatrième rapport de la série de l'ONU-Habitat sur l'État des villes africaines reflète le plan d'action d'Addis-Abeba en matière de financement en tâchant de décrire les diverses façons dont l'Afrique pourrait envisager de financer sa stratégie de développement en attirant des investissements étrangers directs (IED) dans les villes africaines. Les fortes lacunes que présente l'Afrique en matière d'investissement dans ses économies urbaines, ses

infrastructures et ses ressources humaines sont un élément commun aujourd'hui. Ce rapport soutient que les pays africains devraient identifier les meilleures trajectoires pour leur propre développement en se concentrant sur leurs avantages et leurs inconvénients géographiques au niveau national et municipal afin d'attirer des investissements internationaux plus équitables auprès de sources publiques et privées. Cette démarche devrait être entreprise dans le but d'accélérer la transformation structurelle de l'Afrique et passer d'une croissance dominée par le secteur primaire à une croissance stimulée par la production, les services et les industries du savoir.

Les recherches menées dans le cadre de ce rapport ont débuté par une analyse des facteurs déterminants qui définissent la position actuelle de l'Afrique en termes de flux d'investissements étrangers directs. Elles identifient la géographie globale des investissements africains ainsi que les raisons pour lesquelles l'Afrique reçoit peu d'IED, analysent l'attraction que présente l'Afrique en termes d'investissement, et suggèrent des stratégies pour améliorer le classement mondial de l'Afrique pour attirer des investissements. Ce rapport établit également une corrélation entre l'urbanisation et le développement durable en explorant le rôle que jouent les IED urbains dans la création de nouvelles activités économiques et de partenariats entre les secteurs public et privé du point de vue des investissements urbains. Il conclut que lorsqu'ils sont judicieusement guidés, les IED constituent des solutions crédibles pour lutter contre la pauvreté urbaine et réduire le chômage. Il souligne également le fait que les IED peuvent exacerber les inégalités lorsque les gouvernements les exploitent sans discernement. Conformément aux objectifs de transformation structurelle de l'Afrique et à son ambition de retirer progressivement la main-d'œuvre des activités à faible valeur, ce rapport examine de manière critique les avantages que présentent les IED dans certains secteurs à forte productivité et à fort emploi comme l'informatique et la production, en les comparant à l'agriculture et aux secteurs à forte intensité de capital, comme le secteur des ressources.

Ce rapport montre également que les gouvernements africains doivent relier l'attraction des IED à une urbanisation durable et au développement de politiques



The 2008 State of African Cities report warned of political unrest before the Arab Spring unfolded three years later

©John Wollwerth

urbaines en intégrant ce facteur à leurs politiques, leur planification, leurs systèmes financiers et juridiques et leurs politiques macro-économiques nationales.

Ce rapport se compose de trois parties.

La partie A comprend des analyses générales et se concentre sur divers aspects des IED en Afrique : structure, tendances, prévisions, compétitivité, diversité économique, facteurs déterminants et impact. Tout au long de cette partie A, les implications politiques pour les pays et les villes africaines sont au cœur de nos réflexions.

La partie B explore les IED dans le détail par le biais d'études thématiques. Dans la version imprimée, nous examinons les inégalités de revenus, l'emploi et la sécurité alimentaire ; la version élargie disponible en ligne comprend aussi des études sur les coûts de main-d'œuvre, les industries fondées sur le savoir, les infrastructures, le secteur foncier, les instruments politiques, la compétitivité verte et les villes intelligentes (les « smart cities »).

La partie C explore les profils des IED de quatre villes africaines : Johannesburg et Le Caire, les deux principales agglomérations bénéficiaires d'IED en Afrique qui constituent des passerelles d'investissement vers le reste du continent ; et Abidjan et Kigali, deux villes beaucoup plus petites mais néanmoins dynamiques qui parviennent elles-aussi à attirer des IED. L'objectif général de cette partie est

d'analyser la façon et la mesure selon laquelle les politiques publiques peuvent rendre les villes plus attractives pour les investisseurs et comment les IED peuvent être employés pour améliorer le développement économique. Les études de cas des quatre villes de ce rapport révèlent par exemple que les villes doivent s'engager étroitement avec différents niveaux politiques, au-delà du niveau local. Les agglomérations urbaines également revêtent une importance majeure pour permettre aux pays de devenir plus attractifs aux yeux des investisseurs en raison de leurs capacités à diversifier le type et la nature des activités économiques qu'elles leur proposent. Les villes façonnent les performances économiques de l'ensemble des pays et des régions et doivent donc être considérés en tant que des éléments clés des économies d'échelle régionales. Afin d'améliorer le développement économique du continent africain et résoudre les problèmes que constituent les inégalités de revenus, le chômage et la pauvreté, les cinq principales régions africaines, devraient, dans le cadre du mandat de leurs organisations régionales respectives, travailler en étroite collaboration avec l'Union africaine de manière à cibler différentes sources d'IED à travers le monde. L'attraction d'IED au niveau mondial étant un domaine très compétitif, une bonne coopération régionale est essentielle pour renforcer la position de négociation de chaque ville et nation.

# Sommaire exécutif

Au cours des dernières années, et plus particulièrement depuis la crise financière de 2008/2009, les investissements étrangers directs (IED) en direction de l'hémisphère sud ont affiché une hausse constante. Il s'agit d'une tendance favorable pour l'Afrique au vu des multiples défis qui pèsent sur le continent en matière de développement, ainsi que du manque de disponibilité et du coût de ses financements nationaux, un facteur qui a constamment freiné l'économie africaine. Malgré l'arrivée d'IED de plus en plus importants, la part de l'Afrique reste faible en termes de volume mondial d'IED, à environ 5 %, un chiffre négatif au regard des 15% que représente la part du continent en termes de population mondiale et de plus de 30% en termes de pauvreté mondiale. Le fossé actuel du PIB africain par habitant par rapport aux autres régions du monde est par ailleurs susceptible de s'aggraver si rien ne change.

On constate aujourd'hui un besoin clair et immédiat d'augmenter le nombre d'investissements étrangers en Afrique. Des interventions financières et politiques sont nécessaires pour soutenir la transformation africaine et aider le continent tout entier à passer d'IED consacrés au secteur primaire (ressources), à des IED consacrés aux secteurs secondaire et tertiaire (production, services et hautes technologies). Ces interventions faciliteraient la transformation économique structurelle et permettrait de générer des activités économiques à valeur ajoutée. Les IED sont une ressource clé pour optimiser le potentiel de croissance de l'Afrique dans la mesure où ils apportent des ressources financières, de nouvelles technologies, des connaissances et une expertise. Les investissements favorisent l'emploi, la productivité et la compétitivité en stimulant l'entrepreneuriat dans les destinations d'investissement. D'importantes injections de capitaux privés pourraient aider à combler les énormes lacunes dont souffre l'Afrique en matière d'infrastructures physiques et de qualité de l'environnement bâti, et faire de ce continent une destination plus attractive pour les IED du monde entier.

## Principales constatations

Les villes jouent un rôle essentiel dans la transformation structurelle de l'Afrique car les environnements urbains facilitent la croissance de secteurs économiques critiques.

Les villes ont les capacités d'accueillir des industries qui ont affiché une croissance économique soutenue de 2003 à 2016, et cette tendance devrait se poursuivre. Les villes africaines peuvent stimuler leurs économies en se présentant comme des destinations attractives pour établir le siège ou les antennes de sociétés multinationales, ou d'autres activités, et devenir des pôles importants dans les stratégies d'entreprises. En tant que destinations d'IED potentielles, les villes doivent toutefois comprendre les raisons qui poussent les investisseurs à élargir leurs activités dans les pays étrangers. À l'ère de la mondialisation et à l'aube d'une quatrième révolution industrielle, le rôle des villes africaines et l'urbanisation doit être pris en compte dans la planification économique, spatiale et démographique à long terme du continent. Ce rôle est d'ailleurs énoncé dans l'Agenda 2063 de l'Union africaine, ainsi que dans le Nouvel agenda urbain des Nations Unies, les rapports de l'ONU-Habitat sur l'État des villes africaines et le Rapport sur les villes africaines de la Banque mondiale.

Dans un contexte d'urbanisation rapide, les villes d'Afrique créent à la fois des problèmes et des solutions en matière d'incidence de la pauvreté urbaine. En l'absence d'une croissance économique proportionnelle en milieu urbain et rural, la pauvreté urbaine est devenue proportionnelle au taux de migration des campagnes vers les villes et de croissance urbaine. Inversement, le développement économique urbain permet de faire sortir des millions de personnes de la pauvreté, comme cela a été le cas en Asie de l'Est au cours des trois dernières décennies. Dans cette optique, les villes africaines pourraient devenir des pôles de productivité qui accélèrent la croissance économique et le bien-être général. Mais pour cela, les villes africaines doivent bénéficier de plus de visibilité dans l'économie mondiale en améliorant leur accessibilité, leur connectivité, leurs marchés et leur attractivité urbaine. Elles doivent aussi développer rapidement les compétences et les capacités productives de leurs travailleurs, ainsi que leurs connaissances, leurs technologies, et leurs capacités institutionnelles et commerciales. Les IED pourraient être un bon moyen d'enclencher ce processus.

Malgré ses capacités relativement faibles à attirer des IED par rapport à d'autres continents, l'Afrique affiche le deuxième taux de croissance le plus élevé au monde en



Les principaux objectifs de la stimulation des investissements en Afrique sont la réduction de la prolifération de zones de peuplement informelles et la sécurisation des approvisionnements en nourriture, eau et énergie en milieu urbain

©John Wollwerth

matière d'IED. Si ceci s'explique en partie par la faiblesse de ses investissements initiaux, ce chiffre prouve néanmoins qu'il existe une interaction croissante entre l'Afrique et l'économie mondiale. Les IED constituent désormais une source de financement importante et représentent environ un tiers des sources financières étrangères qui arrivent dans le continent.

Par ailleurs, plus une ville est globalement et régionalement reliée aux entreprises et aux villes du monde entier, plus les IED qu'elle attire sont importants. Les villes présentent des économies plus fortes lorsqu'elles facilitent le commerce international et se connectent à différents pôles économiques au niveau mondial afin de stimuler leurs propres marchés et industries. Les villes africaines devraient par conséquent élaborer des stratégies leur permettant de devenir des pôles majeurs de production, de services et de savoir au sein des marchés mondiaux. Les politiques spatiales comme le zonage industriel sont des solutions efficaces pour créer des opportunités en reliant la ville à ses zones périphériques. Ces politiques stimulent également le développement d'infrastructures physiques et de capital social, tandis que la promotion des IED améliore l'accessibilité et la connectivité urbaines. Dans cette optique, les principaux objectifs des villes devraient être de faciliter l'emploi urbain et de réduire la pauvreté, afin d'enrayer la prolifération de zones d'habitation informelles (bidonvilles) et de sécuriser

les approvisionnements en nourriture, eau et énergie en milieu urbain. Dans le contexte de la sécurité alimentaire, la révolution urbaine de l'Afrique devra éventuellement être menée de concert avec une révolution agricole.

Il convient toutefois de noter que les IED ne sont ni une panacée, ni la réponse absolue au développement de l'Afrique, dans la mesure où ils s'accompagnent d'effets à la fois positifs et négatifs. Les aspects négatifs le plus souvent reconnus des IED dans les économies en développement sont la disparition des entreprises locales ; leur tendance à être davantage axés sur la consommation que la production ; le fait qu'ils utilisent généralement la production pour satisfaire des marchés non-africains et leurs effets néfastes sur les inégalités salariales et le développement de compétences autochtones dans certains secteurs. Pour stimuler une croissance économique inclusive, les villes doivent par conséquent faire des choix judicieux en matière de recherche d'IED.

### **Analyse des IED en Afrique**

#### **Structure des IED**

L'Europe occidentale est le plus grand investisseur en Afrique, devant l'Asie et l'Amérique du Nord. La proximité géographique est une importante préférence pour les sociétés multinationales qui s'implantent en Afrique, probablement à cause des similitudes culturelles et linguistiques et le fait que la proximité réduit les coûts des

transactions des entreprises étrangères. L'Afrique compte quatre principales destinations en matière d'IED urbains : Le Caire en Afrique du Nord, Lagos en Afrique de l'Ouest, Johannesburg en Afrique australe et Nairobi en Afrique de l'Est. L'Afrique centrale affiche un retard certain par rapport aux autres régions en termes d'IED, bien que la ville de Kigali, située en Afrique de l'Est mais jouxtant la région centrale, présente une tendance à la hausse pour attirer des IED. Seules quelques villes africaines comme Le Caire, Lagos et Johannesburg ont les moyens financiers de proposer des sources d'IED (en investissant hors de leurs pays). Abrisant le siège d'entreprises qui investissent dans des pays africains ou hors de l'Afrique, ces villes fonctionnent comme des passerelles pour les IED au sein du continent africain. Par ailleurs, elles peuvent attirer des investisseurs étrangers en leur proposant un climat d'affaires plus diversifié, ainsi que de bonnes infrastructures, de plus grandes réserves de capital humain et d'importants marchés de consommation.

### Les tendances des IED

L'Afrique affiche la deuxième plus forte croissance exponentielle en matière d'arrivée d'IED au niveau mondial et constitue clairement une nouvelle destination mondiale pour les IED. Toutefois, des preuves d'une croissance négative des investissements en Afrique (communément perçue comme la région la plus performante) mettent la croissance des IED africains en perspective. Alors que les principaux pays bénéficiaires d'IED comme le Nigéria et l'Afrique du Sud continuent d'afficher une croissance modérée, on constate une croissance négative des investissements chez certains grands bénéficiaires comme l'Égypte, qui présente d'importants volumes d'investissement, mais une tendance à la baisse. On remarque aussi que les villes-passerelles attirent des IED de diverses régions du monde, indépendamment de leur distance géographique ou de leur héritage historique. Ce rapport montre que les pôles d'IED comme Johannesburg, Le Caire, Lagos et Nairobi, constituent des acteurs clés du marché mondial des IED (en termes de volume), et que les villes émergentes, comme Abidjan et Kigali, affichent également de bons résultats (en termes de croissance).

Sur les quatre secteurs industriels explorés dans le présent rapport (à savoir la production, les services, les hautes technologies et les ressources), les IED dans les hautes technologies et la production présentent les taux de croissance les plus élevés et créent le plus grand nombre d'emplois directs. Les quatre études de ville

présentées dans la partie C montrent en effet que ces villes constituent des pôles d'investissement clés pour les hautes technologies et la production en raison de leurs capacités à intégrer de nouvelles technologies, la disponibilité d'un capital humain hautement qualifié et leurs capacités de gouvernance institutionnelle. Dans de nombreux cas, ces flux d'IED ont réduit les inégalités de revenus et généré des emplois. Si le secteur des hautes technologies affiche le plus fort taux de croissance en matière d'IED, les IED consacrés au secteur manufacturier représentent néanmoins la plus grande part des investissements en Afrique. Il convient également de noter que le secteur des hautes technologies est étroitement lié aux activités manufacturières des IED ce qui crée des liens directs entre ces deux secteurs. Les IED dans le secteur de la production sont actuellement la plus importante source d'emplois en Afrique, bien que le secteur des hautes technologies soit en train de réduire l'écart. Ces deux secteurs ont montré qu'ils permettent de réduire les inégalités de revenus lorsque des compétences locales (capacités d'intégration) et des qualités institutionnelles adéquates sont en place. Le secteur primaire (agriculture et extraction de ressources) affiche, quant à lui, des taux de croissance négatifs à travers tout le continent africain.

### Prévisions des IED

Dans l'ensemble, la croissance des IED dans les pays et régions d'Afrique se poursuivra probablement au cours des prochaines années. En revanche, il n'est pas certain que cette croissance soit durable. Il est possible que le verrouillage des investissements publics en matière de ressources freine la diversification des IED et affecte les secteurs urbains. L'attraction d'IED dans les secteurs de la production, des services, des hautes technologies et des industries du savoir devrait par conséquent compléter et améliorer les investissements dans l'agriculture et les industries extractives.

Il s'agit donc d'investir dans les villes qui favorisent les secteurs de croissance des investissements comme les TIC, l'alimentation, l'immobilier et les soins de santé.

L'Afrique de l'Est et de l'Ouest sont susceptibles de bénéficier d'une croissance soutenue des investissements. En Afrique de l'Ouest, la production et les hautes technologies affichent les taux de croissance les plus forts, et les IED ont déjà permis de réduire les inégalités salariales dans cette région. On estime que le secteur manufacturier sera celui qui attirera le plus d'IED dans les années à venir. Le Nigeria et la Côte d'Ivoire connaîtront plus particulièrement une croissance. En Afrique de



Les études de cas de Johannesburg (ci-dessus) et du Caire montrent que l'agglomération urbaine constitue un facteur important pour attirer des IED

© Patrick Allen

l'Est, les investissements dans le secteur des services afficheront les taux de croissance les plus élevés. Là aussi, les investissements dans le secteur de la production se développeront de façon positive, et le Kenya devrait connaître une forte croissance. L'Afrique de Nord devrait s'attendre à une stabilisation des IED. Le secteur des services détrônera celui de la production pour devenir l'activité la plus susceptible d'attirer des IED dans cette région. L'Égypte et le Maroc conserveront leur position de leaders pour attirer des investissements et afficheront une croissance économique régionale. Le développement économique de l'Afrique centrale restera quant à lui modeste dans un avenir proche. Les IED consacrés à la production et aux services devraient se maintenir à leurs niveaux actuels, tandis que les IED dans les ressources continueront de baisser. Le Rwanda, situé à la fois dans la partie centrale et orientale de l'Afrique, devrait connaître une croissance rapide et constitue un exemple de bonnes pratiques dans cette région.

#### **Facteurs déterminants des IED**

Les flux d'IED en Afrique affichent une corrélation directe avec les populations urbaines (marchés), l'ouverture commerciale, les abonnements de téléphonie mobile, la bande passante Internet, l'approvisionnement

en électricité et d'autres facteurs. La faiblesse des salaires n'est pas la principale raison qui pousse les entreprises multinationales à s'implanter à l'étranger. Celles-ci recherchent plutôt des villes et des pays qui présentent des populations importantes, de bons niveaux de vie, des marchés financiers sains, et de la concurrence en termes de production et de commercialisation de produits exclusifs.

Les études de cas du Caire et de Johannesburg montrent que l'agglomération urbaine constitue un facteur important pour attirer des IED. Les fortes concentrations urbaines à la main-d'œuvre diversifiée offrent en effet les compétences que recherchent les multinationales. Cet aspect est particulièrement important pour les IED fondés sur le savoir. Il est également démontré que les capitales africaines possèdent un réel avantage par rapport aux autres villes en raison de leur main-d'œuvre mieux qualifiée, leur capacités technologiques, une administration plus adéquate (droits d'utilisation des terres), et la disponibilité d'informations pertinentes (organismes gouvernementaux, groupes d'intérêt, entreprises). Ces facteurs, associés à des TIC de grande qualité et des coûts de transaction inférieurs, augmentent l'attraction des IED aux yeux des multinationales.

Les entreprises étrangères sont attirées par des destinations dotées de grands marchés intérieurs car ceux-ci fournissent de meilleurs retours sur investissement grâce à une meilleure utilisation des ressources. Par ailleurs, ces destinations affichent généralement de meilleurs résultats en termes de parité dans les secteurs industriels. Comparé à d'autres continents, les femmes africaines sont sous-représentées dans les secteurs formels qui devraient gagner en importance à l'avenir. Un autre facteur qui détermine fortement l'arrivée d'IED est la fiabilité des pouvoirs publics, associée à la stabilité civique et à la sauvegarde institutionnelle des intérêts des investisseurs (comme l'exécution des droits fonciers). Un bon accès à des crédits locaux est également très important pour attirer des IED car il renforce les initiatives du secteur privé. Enfin, les démocraties matures, qui sont généralement plus transparentes et plus ouvertes à une croissance inclusive, affichent de bons résultats en matière d'attraction des IED. Les démocraties présidentielles devançant d'ailleurs les démocraties parlementaires dans ce domaine. Nos recherches montrent ainsi que l'existence de systèmes présidentiels améliore la fiabilité et la responsabilisation des institutions publiques, ce qui encourage l'arrivée de davantage d'IED.

Les sociétés multinationales ont différentes raisons stratégiques d'étendre leurs activités à l'étranger. L'anticipation d'une croissance des marchés intérieurs et la proximité géographique à des marchés ou des clients sont les principales raisons qui poussent les entreprises du monde entier à s'implanter en Afrique, parallèlement à d'autres facteurs incitatifs, comme la disponibilité de travailleurs qualifiés, la réglementation et le climat économique (lié à la fiabilité), des infrastructures et une logistique modernes, la proximité à des pôles industriels (comme des sites de production ou de hautes technologies), la présence d'agences de promotion des investissements (API) ou d'autres formes de soutien gouvernemental, une bonne notation de crédit par les agences internationales, des stratégies d'approvisionnement intelligentes, la disponibilité de ressources naturelles et humaines, la réduction des coûts (frais généraux inférieurs), l'attractivité culturelle, la qualité de vie, la disponibilité de technologies et innovations locales, et la proximité d'universités et de chercheurs locaux innovants.

### Impact des IED

Tous les secteurs des IED ont un impact positif sur le revenu national brut (RNB) par habitant, à l'exception du secteur des ressources. Ceci montre que les pouvoirs publics peuvent favoriser une augmentation du RNB par habitant en privilégiant les investissements dans les secteurs de la production, des services et des hautes technologies. Les inégalités de répartition des revenus est un autre domaine d'impact que l'on a souvent tendance à négliger. Nos études montrent que l'impact des IED sur les inégalités salariales est médié par certaines conditions locales comme la capacité humaine à absorber des nouvelles technologies, la disponibilité du capital humain, la présence de technologies locales et la qualité des institutions gouvernementales et privées.

Au niveau sectoriel, les IED consacrés aux secteurs des hautes technologies et à la production sont les plus efficaces pour réduire les inégalités de revenus, alors que les IED consacrés aux ressources et aux services n'ont pas d'impact significatif. Autrement dit, pour réduire leurs inégalités de revenus, les villes doivent renforcer leurs compétences technologiques, proposer des infrastructures TIC adéquates, ainsi qu'un réseau électrique solide et fiable et des entreprises locales de bonne qualité.

La capacité institutionnelle a, quant à elle, montré des résultats mitigés en matière de réduction des inégalités de revenus. On constate d'un côté que de bonnes compétences en matière de vérification et de reporting tendent à réduire la corruption des entreprises et à protéger les travailleurs, réduisant ainsi les inégalités de revenus. Mais d'un autre côté, les droits de propriété intellectuelle peuvent potentiellement empêcher la diffusion de nouvelles technologies. Dans ce type de situations, les IED ne profitent qu'à un petit groupe de bénéficiaires très qualifiés.

Les IED consacrés à la production sont les plus efficaces en matière de création d'emplois dans la mesure où ce secteur génère le plus grand nombre d'emplois directs. Par conséquent, l'attraction et la création d'emplois manufacturiers sont des aspects essentiels pour mener à bien la transformation économique de l'Afrique.

Bien que l'Afrique reçoive une part importante d'IED dans le secteur alimentaire, ces derniers ne contribuent pas à la sécurité alimentaire du continent car les IED alimentaires sont généralement destinés à l'exportation de produits agricoles bruts, plutôt qu'à la création d'une valeur ajoutée et aux marchés locaux. Par ailleurs, ce type d'IED est essentiellement de nature extractive et ne génère pas suffisamment d'emplois.

### Les investissements de la Chine en Afrique

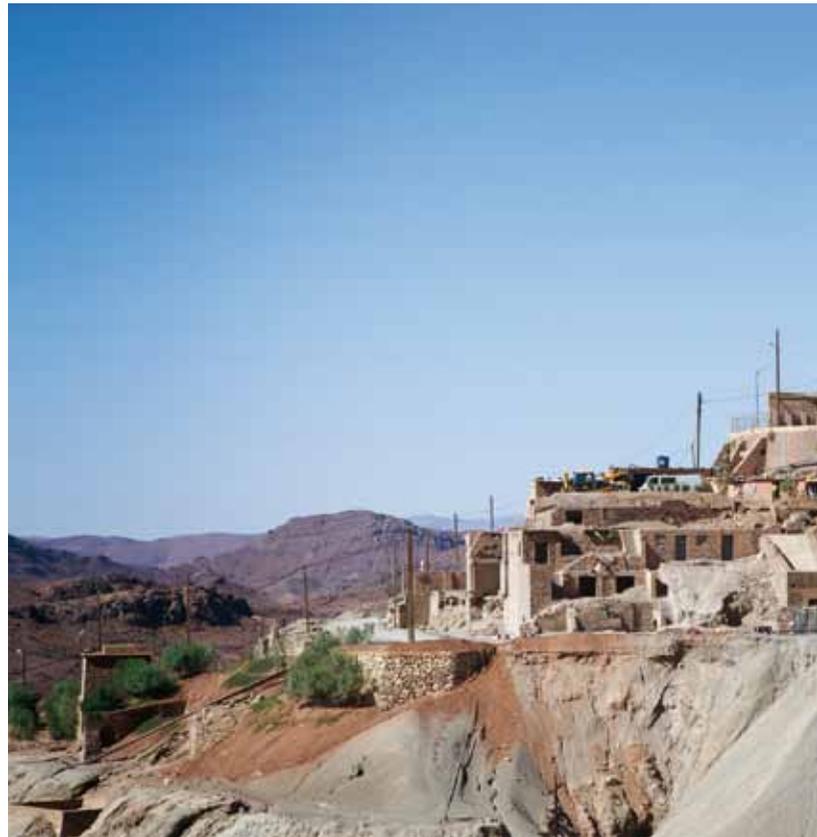
Les relations qu'entretient la Chine avec l'Afrique ont beaucoup évolué depuis l'idéologie de Mao Zedong qui cherchait à promouvoir et soutenir les mouvements anticoloniaux, pour privilégier désormais le commerce international, l'aide au développement et des interventions récentes, par le biais d'IED chinois. Dans ce contexte, l'investissement de la Chine en Afrique suscite des vues très polarisées.

Certains affirment que ces IED relèvent de l'exploitation, en quête de ressources, ou constituent une forme de néo-colonialisme.

Ce rapport analyse, en coopération avec l'université de Pékin, et sur la base des dernières données chinoises, les tendances des investissements de l'État chinois et des entreprises non étatiques en Afrique.

Ces études montrent que les investissements chinois en Afrique sont vastes et complexes mais qu'il est sans doute trop tôt pour émettre des jugements généralisés. Nos recherches montrent notamment, à travers plusieurs exemples, que l'investissement chinois en Afrique est diversifié et semble essentiellement axé sur le marché (recherche de nouveaux marchés, profit et main-d'œuvre bon marché) parallèlement à l'exploration de ressources. Il est également intéressant de noter que, contrairement à la théorie classique sur les IED, l'investissement chinois en Afrique cible généralement des pays présentant une stabilité politique plus faible de manière à explorer des États sous-investis et éviter de rivaliser avec les investisseurs d'économies avancées.

Ces recherches montrent par ailleurs que les entreprises chinoises ont contribué au développement de l'Afrique, notamment dans les domaines de l'énergie et des infrastructures, en bénéficiant de mesures incitatives pour créer des environnements d'investissement plus attractifs et bénéficier d'une part dans le développement économique du continent. Toutefois, l'implication des Chinois en Afrique se concentre principalement sur les secteurs agricole et extractif, les multinationales chinoises s'intéressant plus particulièrement à l'exportation. Ces résultats montrent néanmoins des avantages au niveau local par le biais de coentreprises, d'un partage des bénéfices avec les partenaires africains, la création d'emplois, l'établissement de centres de formation et le transfert de connaissances et de compétences. Malgré cela, les entreprises chinoises ont une réputation mitigée en Afrique. Si l'investissement chinois a contribué au développement social par la création d'emplois, une certaine prudence est de mise sur les avantages perçus



Tous les secteurs des IED ont un impact positif sur le revenu national brut par habitant, à l'exception du secteur des ressources

par la main-d'œuvre locale. Dans de nombreux cas, les conditions de travail sont douteuses et les postes de haut niveau sont principalement occupés par des individus chinois. Par ailleurs la responsabilité sociale des entreprises et les questions environnementales ne sont pas suffisamment traitées. La focalisation des investissements chinois sur l'opportunisme et le profit a tendance à l'emporter sur les intérêts des communautés locales.

Cela s'explique dans une certaine mesure par le fait que les entreprises chinoises publiques et non publiques importent les coutumes et normes de la culture d'entreprise de leur pays. Ces entreprises ont également tendance à apprendre sur le tas. La conclusion que « la Chine est prête pour l'Afrique, mais que l'Afrique n'est pas prête pour la Chine » indique que la politique gouvernementale africaine doit devenir plus proactive au niveau des pays et des régions, voire au niveau du continent tout entier.

### 1. Recommendations

- Les autorités publiques ont la possibilité de définir de bonnes conditions sociales, économiques, environnementales et politiques pour créer un climat



© Antonella865

d'investissement attractif. Cependant, davantage de preuves de l'impact des politiques économiques sont nécessaires pour stimuler le potentiel de croissance de l'Afrique. Des politiques fondées sur des preuves devraient être mises en place pour tenir compte de l'impact de différents secteurs d'IED sur les inégalités de revenus, l'emploi direct et la qualité de l'emploi.

- La diversification économique améliore la résilience des pays bénéficiaires d'IED. Un paysage sectoriel diversifié est par conséquent mieux à même de résister aux chocs économiques. Les économies urbaines les plus avancées se développent dans le plus de secteurs secondaire et tertiaire possible pour attirer des IED du monde entier. Une meilleure diversification des secteurs d'IED et une spécialisation intrasectorielle sont des facteurs clés pour favoriser une plus grande compétitivité économique et une meilleure résilience économique urbaine. La concurrence pour les mêmes sources d'IED pourrait être devenue une somme nulle.
- L'Afrique abrite plusieurs nouvelles destinations d'IED qui sont encore relativement fragiles. Les décideurs

devraient par conséquent faire preuve de prévoyance dans la diversification économique et coordonner l'action collective parmi les destinations d'IED afin de répondre aux intérêts régionaux en Afrique. La diversification économique devrait aller de pair avec une spécialisation continentale et régionale et la répartition du travail à travers les différents sites géographiques.

- L'industrie des ressources accuse une baisse aux niveaux économique et social. Les ressources obtiennent aujourd'hui des prix inférieurs sur les marchés mondiaux à ce qu'ils étaient auparavant. Les emplois directs générés par les IED consacrés aux ressources ont chuté au vu de la récente baisse globale des IED. Par ailleurs, les ressources créent peu de valeur ajoutée pour les pays africains. Les IED consacrés aux ressources n'ont plus leur place face au rôle de plus en plus important que jouent les villes en développant des économies urbaines solides où la croissance des IED dans les secteurs de la production, des services et des hautes technologies est devenue prioritaire.
- Les pays africains devraient concentrer leurs efforts pour attirer des investissements dans le domaine de la production à forte intensité de main-d'œuvre. La production peut en effet jouer un rôle clé dans la diversification économique de l'Afrique en tissant des liens avec d'autres secteurs et en générant un nombre relativement plus élevé d'emplois.

#### Recommandations au niveau de la ville

- Les villes n'ont pas grand-chose à proposer aux multinationales qui se spécialisent dans l'extraction de ressources primaires, surtout lorsque la production agricole ou extractive de celles-ci est exportée à l'étranger à l'état brut, sans subir de traitement ou de raffinage (pas de valeur locale ajoutée). Les investissements urbains ciblent plutôt des populations relativement jeunes et instruites de classe ouvrière, une bonne proximité géographique entre les constructeurs urbains et leurs marchés, et la masse critique nécessaire pour les entreprises qui se spécialisent dans les services afin d'obtenir un bon retour sur leurs investissements.
- Les villes devraient bénéficier d'un degré d'autonomie relativement élevé en façonnant leur environnement d'investissement et en accédant aux préférences de localisation que recherchent les entreprises multinationales. Au niveau urbain, les autorités

publiques africaines peuvent mettre en place des politiques spatiales qui répondent aux besoins des différents secteurs qui intéressent les multinationales. Ces secteurs sont notamment la machinerie industrielle, l'entreposage et le stockage, les énergies renouvelables, l'alimentation, les soins de santé, les communications et l'immobilier. Pour cela, différentes politiques spatiales doivent être établies en fonction du type d'IED attiré. À titre d'exemple, l'entreposage et le stockage sont susceptibles de prospérer dans les zones industrielles qui proposent des loyers faibles et où l'accessibilité constitue une importante condition préalable pour les entreprises qui cherchent à améliorer leur efficacité.

- Les autorités locales devraient concentrer leurs efforts sur les secteurs d'IED qui favorisent le développement économique, social et environnemental (croissance et inclusivité). La diversification économique est un facteur essentiel pour parvenir à un compromis équilibré entre ces différents aspects. Par exemple, un climat d'investissement favorable au niveau local devrait stimuler l'accumulation de capitaux dans le secteur de l'alimentation de façon à soutenir l'emploi local et établir des liens avec d'autres secteurs tels que les TIC, la logistique, l'eau et l'énergie.
- Les IED consacrés aux hautes technologies présentent un secteur de croissance très prometteur pour lutter contre le chômage, la pauvreté et les inégalités. Les urbanistes devraient créer des pôles technologiques pour permettre aux entreprises spécialisées dans les hautes technologies de se regrouper et mieux profiter des avantages de l'agglomération et de l'économie d'échelle. Les hautes technologies ont un impact positif sur la distribution des revenus et les inégalités lorsque les destinations d'IED possèdent de bonnes capacités d'absorption et des institutions de meilleure qualité. Les villes devraient ainsi investir dans des technologies et des infrastructures locales pour renforcer leurs capacités d'absorption des technologies étrangères et améliorer la qualité de leurs institutions en réduisant la corruption et en favorisant la transparence et la fiabilité.
- Des réseaux mobiles et un accès à Internet fiables attirent des IED fondés sur le savoir et constituent par conséquent des facteurs importants pour favoriser la croissance du secteur des hautes technologies. Des technologies et une éducation inclusives nécessitent également la promotion de la parité des sexes sur le

marché du travail. Les autorités publiques devraient par conséquent assurer la promotion des femmes à travers tous les secteurs formels de l'emploi. Par ailleurs, lorsque le capital humain (éducation tertiaire) se concentre sur les échelons supérieurs de la société, il est important que les investissements n'accroissent pas les inégalités.

- La production, qui représente la classe industrielle la plus importante, devrait faire des villes une priorité géographique. Cela permettrait de développer les marchés intérieurs et de rivaliser avec les marchés mondiaux pour les produits de base. La production devrait créer une valeur ajoutée dans les marchés nationaux de matières premières et entretenir des liens solides avec les secteurs primaire et tertiaire.
- Les nouvelles technologies fusionnent de plus en plus nos mondes numériques et biologiques, ce qui a un impact sur toutes les disciplines, économies et industries. Face à l'émergence des « technologies de quatrième génération », les multinationales seront plus susceptibles de produire davantage dans leurs propres pays (notamment par le biais de l'impression en 3D). Parce que les villes africaines se concentrent actuellement sur des productions destinées à des marchés étrangers, il sera de plus en plus important qu'elles adoptent de nouvelles technologies et se concentrent sur la production de leurs propres technologies afin d'approvisionner leurs marchés. Cet aspect est particulièrement important pour les villes qui ne souhaitent pas poursuivre leur dépendance sur des produits de haute technologie fabriqués par des économies plus avancées sur le plan technologique.
- Pour favoriser un développement social durable, les villes doivent savoir à quel moment investir et identifier les bons secteurs. Pour cela, l'interface entre le PIB, les IED et les inégalités de revenus devrait aider les décideurs locaux à faire les bons choix pour façonner leur climat d'investissement urbain. Les villes ne devraient cibler que des IED consacrés aux hautes technologies dans la mesure où il a été prouvé que ces investissements permettent de réduire les inégalités de revenus.
- Pour bâtir un marché intérieur robuste, il est impératif que les autorités locales développent les secteurs qui possèdent déjà un avantage comparatif, ou les secteurs connexes qui renforcent ceux-ci. Elles doivent également

trouver de nouvelles sources d'IED pour soutenir les entreprises nationales et leur permettre d'absorber et de diffuser plus facilement les nouvelles technologies, les connaissances et les compétences des entreprises multinationales.

- Le concept de ville intelligente (« smart city ») est un nouveau phénomène critique pour le développement urbain, notamment pour les villes qui souhaitent élargir leur rôle au niveau mondial. Les villes « plus intelligentes » présentées dans les études de ce rapport montrent qu'elles sont plus aptes à attirer des IED de sources plus éloignées. Pour indiquer que leur ville est une destination d'investissement « intelligente » et attractive, les administrations municipales peuvent mettre en place des agences de marchés publics ainsi que des commissions de la concurrence. Dans ce contexte, il est non seulement impératif de développer des villes intelligentes en Afrique, mais il est également important de créer un réseau (régional et international) de villes intelligentes dédiées qui collaborent et partagent des informations et des données bénéfiques.
- L'arrivée d'IED dans une ville intelligente renforce les capacités de financement des administrations municipales pour investir dans leurs infrastructures et leurs systèmes de transport public, en intégrant différentes modalités et fonctions par le biais de solutions TIC. Ceci permet d'améliorer l'accessibilité entre les zones urbaines et la périphérie régionale, et de réduire les coûts de transaction pour les entreprises multinationales. Plus important encore, les infrastructures des régions urbaines doivent être mieux connectées et surveillées, avec, par exemple, la construction de routes modernes, de réseaux ferroviaire, informatique et ville-région, pour permettre à ces régions de devenir mieux connectées au niveau local et continental.
- De plus, l'une de nos études montre que l'ouverture des agglomérations urbaines aux IED immobiliers est un facteur essentiel qui exige de réduire les réglementations souvent complexes et rigoureuses qui régissent l'urbanisme africain, afin de faciliter et de promouvoir les IED dans ce secteur. Les villes qui font partie d'une destination d'IED plus large, comme notamment les villes situées dans des couloirs de développement, possèdent un réel avantage en termes d'investissement (taille de l'emprunt). Par exemple, Johannesburg fait partie d'un couloir qui s'étire jusqu'à Maputo (Mozambique). Les investisseurs sont attirés par ce type de destinations d'IED urbains en raison des liens qu'elles entretiennent avec les zones industrielles et agricoles de l'arrière-pays, ainsi que les constellations



Les IED consacrés à l'alimentation se focalisent généralement sur l'exportation de produits agricoles bruts et ne contribuent donc pas à la sécurité alimentaire

© Americanspirit

du noyau urbain et de la périphérie qui leur offrent un accès beaucoup plus large aux consommateurs et aux marchés du travail. L'étude de cas d'Abidjan montre par exemple que cette ville reçoit plus d'IED lorsque ses autorités publiques investissent dans le couloir de la côte ouest-africaine, et se connectent mieux à Accra et Lagos, deux principaux centres d'IED en Afrique de l'Ouest.

- Les décideurs locaux devraient adopter la révolution numérique pour réduire les coûts des transactions des entreprises multinationales qui interviennent dans leur ville et leur couloir. En reliant les couloirs d'IED aux villes de petite et moyenne taille et en élargissant les réseaux routier et ferroviaire, les grandes régions s'ouvriraient davantage et offriraient aux produits domestiques et étrangers un marché élargi. Cela permettra également d'élargir la base économique des villes régionales et de réduire la pression démographique sur les grandes villes, en répartissant les emplois à travers les villes de petite et moyenne taille.

#### Recommandations au niveau des pays

- Les pays africains devraient plus particulièrement cibler les investissements consacrés aux énergies renouvelables dans la mesure où ce secteur génère un plus grand nombre d'emplois que le secteur des énergies traditionnelles, et pour assurer la promotion d'une « croissance verte ». La compétitivité écologique correspond par ailleurs aux objectifs internationaux de réduction du carbone qui est un enjeu de plus en plus important pour les entreprises multinationales.
  - Les gestionnaires urbains perçoivent souvent la migration des campagnes vers les villes comme un phénomène indésirable dans la mesure où l'augmentation rapide de la population place une pression supplémentaire sur les institutions. Or, les migrants qui possèdent des compétences agricoles élémentaires peuvent s'avérer utiles dans les secteurs de l'agriculture périurbaine et de la transformation des aliments face à l'insécurité alimentaire urbaine future, en favorisant divers modes d'agriculture et d'horticulture urbains. De plus, au lieu d'exporter des produits agricoles ruraux, les récoltes pourraient être traitées au sein des villes pour répondre aux besoins des marchés de consommation domestique et créer de nouveaux emplois grâce aux compétences de ces migrants. Le présent rapport inclut une analyse des IED et de leurs effets sur la sécurité alimentaire
- qui indique que les autorités locales doivent remplir une fonction catalytique pour attirer des investissements qui améliorent la sécurité alimentaire.
- Les villes peuvent jouer un rôle clé dans les investissements consacrés à l'alimentation et les secteurs liés à l'alimentation (comme le secteur manufacturier et les technologies alimentaires). Par ailleurs, la partie B de ce rapport montre que le secteur alimentaire génère de l'emploi. Les politiques devraient viser à attirer des entreprises alimentaires qui ciblent plus particulièrement les marchés locaux et favorisent le partage des technologies, la coopération avec les entreprises locales, l'inclusion économique et la participation des femmes dans le marché du travail afin de renforcer la sécurité alimentaire dans les villes et les régions africaines. Ceci pourrait notamment aider les villes à résoudre le problème que présente la migration des populations pauvres vers les villes et l'inadéquation qui existe entre les compétences des nouveaux arrivants et les emplois existants du secteur urbain.
  - Le noyau et la périphérie transcendent diverses échelles spatiales. Les gouvernements devraient par conséquent élaborer des politiques qui attribuent aux villes des rôles spécifiques, en établissant par exemple des sites industriels dédiés ou des pôles technologiques. L'objectif final consiste à mettre en place des économies d'échelle par le biais d'efforts concertés afin de mieux utiliser les IED.
  - La proximité géographique est une autre considération importante pour les entreprises multinationales qui investissent en Afrique. La majorité des IED que reçoit l'Afrique du Nord proviennent d'Europe et du Moyen-Orient, tandis que les IED en Afrique de l'Est viennent principalement d'Asie. Les pays africains devraient par conséquent s'adapter aux préférences géographiques des entreprises multinationales en se basant sur l'origine de leurs IED afin de conserver et de renforcer leur position de leaders pour ces investissements..
  - Les IED chinois peuvent offrir de nouvelles perspectives à certains pays africains, notamment ceux d'Afrique centrale, lorsque ces derniers présentent des démocraties plus fortes. L'Afrique centrale, et certains pays enclavés comme le Rwanda ou la République démocratique du Congo peuvent par exemple attirer des IED chinois en améliorant leurs facteurs géographiques et politiques.

- Après avoir amélioré leurs capacités d'absorption, leur capital humain, leurs niveaux de technologie et la qualité de leurs institutions nationales, les gouvernements devraient identifier les autres facteurs qui influencent la relation qui existe entre les IED et l'emploi. Ces variables incluent notamment la taille de la population, l'ouverture au commerce et aux TIC (qui favorisent le transfert de connaissances et la diffusion de l'information). Les pays qui possèdent des populations plus importantes et mieux connectées (nombre d'abonnements à des services de téléphonie mobile) sont mieux à même de créer des emplois à partir des IED. Chaque secteur exige une approche particulière en fonction des exigences des entreprises multinationales dans le cadre de leurs activités à l'étranger. Dans le cas des IED alimentaires, par

## Au cours des dernières années, la ville de Kigali est devenue une nouvelle passerelle d'investissement pour l'Afrique centrale qui offre une perspective à cette région qui reçoit peu d'IED

---

exemple, les gouvernements devraient investir dans des activités agricoles connectées à des secteurs manufacturiers pour transformer les cultures en aliments pour la consommation intérieure.

### Recommandations au niveau régional

- Les cinq régions d'Afrique devraient développer des économies d'échelle pour créer un climat propice aux investissements. Les principaux centres d'attraction d'IED se répartissent à travers tout le continent : Le Caire, Johannesburg, Lagos, Abidjan et, dans une moindre mesure, Nairobi. Au cours des dernières années, la ville de Kigali est devenue une nouvelle passerelle d'investissement pour l'Afrique centrale (bien que située à l'extérieur de cette région). Kigali offre une perspective à cette région qui reçoit peu d'IED. Ce rôle de passerelle est bien adapté pour attirer des IED fondés sur le savoir.
- Les destinations d'IED fondés sur le savoir servent de passerelles aux centres d'IED connexes de la région. L'Afrique doit investir dans des infrastructures régionales, physiques et TIC, pour stimuler l'impact de cette source émergente d'IED.
- Les décideurs régionaux devraient renforcer davantage l'interdépendance qui existe entre les villes et les pays situés dans les couloirs d'IED. Des stratégies régionales comparant les avantages et le degré de complémentarité de différents grands centres urbains seraient particulièrement utiles. Les blocs régionaux devraient également tenter d'unir leurs forces afin de bâtir un marché intrarégional plus robuste pour leurs matières premières. Une meilleure interconnexion des infrastructures régionales combinée à des accords douaniers est essentielle pour y parvenir.
- Étant donné que les IED affichent une corrélation positive avec le commerce, les pays bénéficiaires d'IED seront des destinations plus attractives dès que les barrières commerciales régionales seront levées, notamment dans le cas des entreprises multinationales qui recherchent de nouveaux marchés. Dans ce contexte, l'intégration régionale constitue une bonne estimation de la compétitivité des IED.
- Le fait de relier les villes, pays et régions par le biais de bons réseaux routier et ferroviaire permet d'augmenter la taille du marché et constitue un facteur clé pour attirer des IED. Il est donc particulièrement important pour les pays enclavés de se connecter avec les villes portuaires par le biais de réseaux routiers et ferroviaires denses.

### Recommandations au niveau continental

- L'Union africaine, en sa qualité d'organe chargé de coordonner les politiques de différents blocs économiques régionaux et de leurs membres, devrait faciliter l'action collective en matière d'investissement dans les secteurs de la production, des services et des hautes technologies. La production est un secteur qui a des retombées économiques sur tout le continent, tandis que les services affichent une croissance élevée, même si leurs retombées économiques ne concernent qu'une poignée de pays. De bonnes politiques pourraient permettre de répartir ces avantages plus uniformément. Les hautes technologies constituent un axe de croissance économique particulièrement prometteur ainsi qu'une catégorie d'investissement nécessaire pour permettre à l'Afrique de rattraper son retard sur le plan technologique.



Des réseaux mobiles et un accès à Internet fiables sont impératifs pour attirer des IED fondés sur le savoir et favoriser la croissance du secteur des hautes technologies © Photosky.

- Le présent rapport montre que l'Afrique constitue déjà un investisseur important en soi et encourage fortement les investissements entre les villes et les pays à travers tout le continent. Pour améliorer cette situation, il est impératif que les principaux centres urbains africains (passerelles d'investissement) rivalisent moins entre eux et se diversifient pour devenir complémentaires, en exploitant leurs avantages géographiques, en favorisant la coopération interrégionale et en s'adaptant aux préférences des investisseurs. Une bonne façon d'améliorer la collaboration entre les villes africaines serait de veiller à ce que les villes et les régions ciblent différentes sources d'IED et, dans certains cas, explorent différents secteurs d'investissements. L'Union africaine pourrait définir une stratégie visant à coordonner les efforts d'attraction des IED à travers tout le continent.
- La diversification des secteurs économiques est un facteur essentiel pour les villes bénéficiaires d'IED afin de renforcer leur position en tant que centres d'investissements régionaux et internationaux. Une bonne diversification économique accroît également la résilience des villes face aux changements volatils des investissements mondiaux dans tous les secteurs.
- Le manque de données, au niveau municipal ou à des niveaux inférieurs d'agrégation, constitue un obstacle souvent rencontré dans l'élaboration de ce rapport et commun à de nombreuses études sur l'Afrique. Des données de bonne qualité, comparatives et accessibles (quantitatives et qualitatives) sont par conséquent impératives. Le développement éclairé de politiques urbaines, régionales et continentales doit se fonder sur des preuves scientifiques. Il est donc essentiel que les institutions africaines investissent, au niveaux continental, régional, national et municipal, dans la collecte de données de haut niveau, ainsi que dans des méthodes et des technologies analytiques avancées pour permettre aux chercheurs africains d'effectuer des analyses appropriées.
- La position de négociation relativement faible des pays africains vis-à-vis des grands blocs politiques et économiques du reste du monde et des sociétés multinationales s'explique, dans une large mesure, par le manque de coopération des nations africaines en raison de différentes approches et de barrières linguistiques et culturelles. Cette situation a

inévitablement donné lieu à la pénurie actuelle que l'on constate au niveau des infrastructures régionales, aux restrictions en matière de circulation transfrontalière de personnes, biens et finances, ainsi qu'à un manque d'accords douaniers et migratoires. Ces éléments constituent des freins importants au développement potentiel des IED à travers tout le continent africain et nuisent à l'efficacité des approches coordonnées.

- Dans ce contexte, l'Union africaine, les associations de coopération des sous-régions africaines et les nations doivent trouver le moyen de surmonter ces obstacles majeurs pour « agir de concert », en dépit de leurs défis politiques, économiques et institutionnels. Des progrès rapides sont essentiels à cet égard pour créer des environnements d'investissement optimaux dans l'intérêt de toutes les nations africaines et de leurs villes.

#### Recommandations au niveau mondial

- Les organisations internationales peuvent encourager les investissements en Afrique en finançant des infrastructures régionales qui contribuent à améliorer la libre circulation des biens, des finances et du travail dans les régions africaines. Chaque sous-région africaine possède au moins un couloir de développement urbain et économique majeur et la communauté internationale pourrait contribuer à renforcer le développement de connexions sur ces infrastructures entre les principaux centres d'IED et d'autres villes des sous-régions. La parité des sexes dans le marché du travail est un facteur important pour attirer des IED dans les secteurs secondaire et tertiaire. L'Afrique doit favoriser une meilleure parité, et la communauté internationale peut lui apporter son soutien dans ce sens. Bien que les femmes africaines représentent une part relativement élevée de la main-d'œuvre totale, elles sont relativement sous-représentées dans les secteurs économiques formels qui devraient gagner en importance au cours des prochaines décennies. Une participation égale des hommes et des femmes ajoute des connaissances, des compétences et de la valeur au marché du travail.
- L'insécurité alimentaire constitue un nouveau problème souvent sous-estimé en Afrique qui se joue à plusieurs échelles. Les forces rurales, urbaines, régionales et mondiales se rencontrent au centre pour nourrir des millions de personnes en milieux urbain et rural à travers les investissements. Dans ce contexte, les organisations internationales doivent faire

de la sécurité alimentaire africaine, et de la sécurité alimentaire urbaine en général, une priorité essentielle.

- L'Afrique présente un formidable potentiel de production alimentaire avec des terres particulièrement fertiles et un taux de chômage de 60 % chez les jeunes. Mais pour cela, l'Afrique nécessite une « révolution agricole » allant de pair avec son urbanisation rapide. Les problèmes que constituent actuellement la pauvreté et l'agriculture de subsistance doivent être transformés pour donner lieu à une production alimentaire basée sur la technologie. En plus d'alimenter ses populations, l'Afrique pourrait générer des surplus pour alimenter d'autres parties du monde, créant ainsi des revenus d'exportation nécessaires, au lieu d'encourager l'exploitation des terres et les exportations alimentaires par des sociétés internationales. Pour cela, une nouvelle stratégie des IED alimentaires en Afrique devra être mise en place et des partenariats devront être créés avec les autorités locales pour stimuler le renforcement des capacités, les nouvelles technologies et la création d'emplois à travers la production alimentaire industrielle.
- La sécurité alimentaire est étroitement associée aux investissements dans les technologies, l'innovation, la logistique et les services du secteur alimentaire de tous les pays et villes d'Afrique. Les centres d'IED urbains devraient par conséquent servir de vecteurs pour attirer des IED de différentes sources. Ceci permettrait aux villes de devenir plus robustes et plus résilientes face aux chocs des marchés internationaux. Les organisations internationales pourraient contribuer à promouvoir la gouvernance nécessaire pour attirer des multinationales dans le secteur alimentaire. En faisant de bons choix politiques, l'Afrique pourrait garantir sa propre sécurité alimentaire et s'intégrer profondément dans l'économie mondiale. En vendant des produits alimentaires et en contribuant à l'amélioration de la sécurité alimentaire au niveau mondial, tout en renforçant ses propres économies nationales, l'Afrique pourrait générer des emplois, réduire les inégalités de revenus et assurer un meilleur bien-être pour ses populations.

La partie B de ce rapport imprimé contient trois des études thématiques sur les inégalités, l'emploi et la sécurité alimentaire. Les sept autres études ainsi qu'une annexe complète des documents de référence se trouvent dans la version en ligne de ce rapport disponible sur [www.unhabitat.org](http://www.unhabitat.org)

Partie A | Chapitre 1

# La géographie économique de l'investissement étranger direct africain

Par Ronald Wall

Panneaux solaires dans la réserve naturelle de Salmondsdam, en Afrique du Sud. L'énorme potentiel des énergies renouvelables reste à exploiter laissant 645 millions d'Africains sans accès à l'électricité  
© Photosky





# 1. Introduction



L'amélioration de la qualité de vie des Africains par la création de millions d'emplois était l'un des cinq objectifs clés annoncés par Akinwumi Adesina, Président de la Banque africaine de développement, lors de son discours inaugural en 2015

© AfDB

## 1.1. Programme de développement de l'Afrique et besoin d'investissements étrangers

Au cours des deux dernières décennies, la plupart des économies d'Afrique ont connu une croissance rapide et la grande pauvreté de l'ensemble du Continent est passée de 56 % en 1990 à près de 42 % en 2015. Les énormes améliorations apportées aux politiques économiques, la consolidation de la stabilité politique et l'amélioration du climat des affaires ont rendu l'Afrique de plus en plus attrayante pour les investissements étrangers directs (IED), qui se sont élevés à 56,5 milliards USD en 2016 (Banque africaine de développement (BAD) 2016).

Toutefois, malgré ces résultats, la pauvreté demeure un défi majeur, principalement à cause de la croissance rapide de la population. En 2015, les estimations situaient 400 millions d'Africains en situation de pauvreté. L'inégalité des revenus s'accroît,

le chômage des jeunes s'intensifie et les inégalités entre les sexes persiste. Le développement de l'Afrique reste très clairement vulnérable aux fluctuations de l'économie mondiale, tels que la récente récession mondiale, le Brexit, l'agitation politique aux États-Unis d'Amérique et les mutations économiques en Chine.

Le fort potentiel de développement de l'Afrique n'a pas encore été mis à profit dans la plupart des secteurs. Ainsi, en dépit d'un potentiel agricole considérable, de nombreux pays africains restent très exposés à l'insécurité alimentaire et dépensent des milliards de dollars pour l'importation de denrées alimentaires, tandis que de grandes quantités de produits agricoles sont produites et exportées par des firmes étrangères dans le cadre d'accords internationaux d'externalisation de terres pour nourrir des populations ailleurs dans le monde. Cela dit, l'Afrique détient 65 % des terres arables du monde.

Le continent pourrait répondre généreusement à ses propres besoins alimentaires et grâce à de bonnes interventions politiques, il pourrait nourrir la planète entière d'ici 2050.

Il en va de même pour l'énergie. Environ 645 millions d'Africains n'ont pas accès à l'électricité car l'énorme potentiel d'énergies renouvelables du Continent demeure inexploité. Les efforts d'industrialisation n'ont pas été récompensés, principalement en raison de mauvaises politiques et de services financiers et de soutien inefficaces. Les politiques visant à mobiliser le secteur privé et les investissements étrangers directs (IED) pourraient faciliter l'accès des entreprises innovantes au financement, encourager l'esprit d'entreprise et créer des environnements commerciaux plus propices aux projets industriels.

Dans le contexte décrit précédemment, l'amélioration de la qualité de vie des populations africaines est l'un des cinq nouveaux objectifs clés de la Banque africaine de développement pour 2025. Cela comprend notamment la création de millions de nouveaux postes pour aider une majorité à sortir de la grande pauvreté. Cet objectif nécessiterait diverses formes d'intervention financière, l'attraction d'IED étant l'un des axes prioritaires. De nouveaux IED seront essentiels car l'inadéquation du financement public dans de nombreux pays africains ne permet pas de relancer les processus d'industrialisation. À l'avenir, les entreprises et investisseurs étrangers pourraient jouer un rôle de catalyseurs dans le développement de l'Afrique, s'ils étaient guidés par des politiques vraiment durables. Ce type de développement serait conforme à la stratégie 2013-2022 de la Banque africaine de développement (BAD) qui met l'accent, d'une part, sur la promotion d'une croissance inclusive et d'autre part, sur la transition vers la croissance verte. Les IED dans les énergies renouvelables peuvent être employés pour atteindre cet objectif car ils génèrent beaucoup d'emplois, outre le fait qu'ils permettent de produire des énergies propres. Le développement du financement du secteur privé, notamment les IED, est un aspect essentiel de la stratégie de la BAD.

L'Union africaine (Agenda 2063 de l'UA) a des aspirations similaires, qui sont consacrées dans son objectif premier : Un développement prospère, inclusif et durable pour l'Afrique. Ces deux objectifs de ces organisations sont tout à fait conformes au premier objectif de développement durable des Nations Unies : la réduction de la pauvreté.

Selon le *Rapport économique sur l'Afrique* (CUNEA 2017), le besoin de financement pour soutenir le programme de transformation de l'Afrique est considérable. Pour combler le déficit de financement de l'Afrique en matière d'infrastructures, quelque 94 milliards de dollars d'investissements annuels sont nécessaires sur une période de dix ans (FEM 2015). En outre, la dette totale de l'Afrique a régulièrement augmenté et devrait atteindre 32,4 % du PIB du Continent d'ici à 2017, ce qui suscite des inquiétudes quant à la viabilité de la dette de l'Afrique sur le long terme.

Divers textes nationaux, régionaux, africains et émanant du Continent, notamment le *Plan d'action pour le développement industriel accéléré en Afrique* (AIDA) en 2008 et l'*Agenda 2063* de l'UA ont souligné l'importance de l'industrialisation et de l'attraction des IED, en particulier dans le secteur manufacturier, pour apporter les capitaux, la technologie et l'expertise essentiels au Continent. En raison de ressources insuffisantes dans de nombreux pays africains pour financer le développement industriel, le fait d'attirer des IED est essentiel pour stimuler l'industrialisation et renforcer la diversification industrielle, via des transferts de connaissances et de technologies, et pour promouvoir la productivité et les performances à l'exportation (African Development

**En raison de ressources insuffisantes dans de nombreux pays africains pour financer le développement industriel, le fait d'attirer des IED est essentiel pour stimuler l'industrialisation et renforcer la diversification industrielle, via des transferts de connaissances et de technologies, et pour promouvoir la productivité et les performances à l'exportation**

Bank Group 2017; UNECA 2016). L'Afrique connaît parmi les taux d'urbanisation les plus élevés au monde (ONU-Habitat 2008 et 2014) et les IED en Afrique augmentent rapidement dans les secteurs secondaire et tertiaire, ceci implique que les IED en

Afrique doivent de plus en plus viser les villes où ces secteurs prospèrent.

La période de 1950 à 2050 est saluée comme « le siècle mondial de l'urbanisation » au cours de laquelle, globalement, la population mondiale passera d'une majorité rurale de 70 % à 70 % de la population vivant en milieu urbain. C'est un processus accéléré dans les deux régions du monde qui ont entamé relativement tard dans ce processus de transformation : l'Asie et l'Afrique. Diverses études, notamment les Rapports État des villes africaines de 2008, 2010 et 2014 d'ONU-Habitat, montrent que les taux d'urbanisation africains dépassent de loin les attentes initiales. D'autres (notamment Global Cities Institute, 2014) prévoient que plusieurs villes africaines deviendront parmi les plus importantes au monde. Les taux élevés d'urbanisation ne sont pas simplement attribuables à l'exode rural à grande échelle mais, à mesure que les populations urbaines grandissent, la croissance naturelle joue un rôle de plus en plus important dans l'urbanisation de l'Afrique,

L'urbanisation rapide en Afrique se traduit souvent par l'urbanisation de la pauvreté et se manifeste par la multiplication d'établissements informels en milieu urbain (bidonvilles) (*État des villes africaines 2014* d'ONU-Habitat). À la lumière de ce constat, le Rapport Africa's Cities de la Banque mondiale (2017) a identifié trois caractéristiques des villes africaines qui limitent le développement urbain. Premièrement, les villes africaines sont surpeuplées mais pas économiquement denses, ce qui signifie que les structures physiques, industrielles et commerciales ne se développent pas parallèlement à la croissance rapide de leur population. En somme, la croissance de la population urbaine africaine dépasse de loin la croissance économique en milieu urbain.

Deuxièmement, les villes africaines sont généralement fragmentées de l'intérieur et composées de petits quartiers déconnectés. Ces villes manquent généralement de réseaux de transport efficaces, ce qui limite l'accès aux opportunités d'emploi et réduit la productivité des entreprises, car elles ne savent pas tirer parti des économies d'échelle et des agglomérations urbaines (Lall et al. 2017; UNECA 2017b).

Troisièmement, les villes africaines coûtent cher aux investisseurs, en particulier aux investissements régionaux et internationaux, en raison des coûts de transaction élevés associés à un format urbain inefficace, par exemple un étalement urbain et des réseaux de transport sous-développés. (Lall et al. 2017).



En Afrique, les villes primaires comme Johannesburg représentent déjà une part considérable du PIB national

Par conséquent, orienter l'urbanisation africaine sur des voies plus durables n'est pas seulement un défi pour l'Afrique, mais exige également une coopération internationale pour assurer une gestion efficace de la croissance démographique et de l'utilisation des ressources, et permettre aux villes africaines de développer des économies et des sociétés durables.

De nos jours, les villes représentent environ 70 % du PIB mondial (Banque mondiale, 2009), ce qui confirme le rôle sous-jacent que joue l'urbanisation dans la libération du potentiel économique des villes. En Afrique, les grandes agglomérations comme Johannesburg représentent déjà une part considérable du PIB national. L'Agenda 2063 de l'Union africaine reconnaît sans détours la contribution substantielle des centres urbains au PIB africain, en ce sens qu'ils génèrent des emplois, réduisent la pauvreté et peuvent être considérés comme un moteur majeur de la transformation du Continent (Union africaine 2015). De même, l'Organisation des Nations Unies a reconnu dans son Objectif de développement durable sur l'urbanisation que les villes sont des pôles de productivité qui favorisent la croissance et le développement. (World Bank 2010).



© Nathan Pellow-jarman | Dreamstime

## L'urbanisation rapide en Afrique se traduit souvent par l'urbanisation de la pauvreté et se manifeste par la multiplication d'établissements informels en milieu urbain (bidonvilles)

Le nouveau programme urbain d'ONU-Habitat (2016), porté par l'Assemblée générale des Nations Unies, souligne le rôle des villes dans la croissance économique et considère les villes comme des vecteurs d'une croissance économique inclusive et durable. Il valorise l'urbanisation pour la transformation structurelle qu'elle occasionne, une productivité plus élevée, une croissance inclusive, une diversification économique, des activités à valeur ajoutée et une utilisation efficace des ressources, tout en soutenant la transition durable des économies informelles vers des économies formelles. Cependant, des lacunes importantes subsistent tant dans la disponibilité des données que pour la compréhension empirique

des économies urbaines africaines. Cet état de fait empêche souvent de formuler des politiques fondées sur des données probantes et laisse la voie à des politiques moins efficaces voire inappropriées. Par conséquent, la disponibilité de données et de méthodes appropriées pour mesurer la contribution réelle des villes africaines à leurs économies est essentielle pour assurer l'efficacité du développement, de la planification et de la gestion urbaine futurs.

Le présent chapitre envisage plusieurs axes fondamentaux de recherche posés par ONU-Habitat pour étudier la géographie économique des IED en Afrique. Ces axes de recherche concernent : (1) la structure géographique des IED internationaux dans les villes et pays africains ; (2) les tendances des IED internationaux dans les régions et pays africains ; (3) les prévisions d'IED internationaux dans les régions et pays africains ; (4) la compétitivité et la diversification économique des villes africaines au sein du réseau d'IED internationaux ; (5) les facteurs et l'incidence des IED dans les villes et pays africains ; (6) les quatre cas de villes cités dans le rapport (Abidjan, Le Caire, Johannesburg et Kigali) ; (7) les facteurs sociaux, environnementaux et économiques des pôles d'IED

à Johannesburg ; et (8) les secteurs d'IED qui peuvent être bénéfiques aux villes africaines en termes de création d'emplois.

Ces études génériques constituent le point de départ de l'examen des investissements chinois en Afrique (partie A), des études thématiques (partie B) et des quatre études de cas de villes (partie C). Avant d'analyser les réponses aux questions d'ONU-Habitat, un aperçu théorique est fourni ici pour expliquer les investissements étrangers directs (IED) et leurs concepts du point de vue de la géographie économique sur laquelle reposent les différents chapitres de ce rapport.

a initié l'ère moderne d'intégration mondiale. Initialement dominée par les relations économiques coloniales, ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale que la dynamique d'intégration s'est élargie et approfondie, et que la véritable mondialisation a pris de l'ampleur. Libéralisation des échanges et mobilité accrue des capitaux - facilitées par la diffusion rapide des TIC à partir des années 1980 - accélération de l'intégration économique qui, à son tour, a intensifié la concurrence pour les marchés, le commerce, l'investissement, les connaissances et les compétences. Ce processus implique des interactions



La révolution industrielle en Europe au milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle a inauguré l'ère moderne de l'intégration mondiale

© Anna Regeniter | Dreamstime

## 1.2. Intégration économique mondiale

La mondialisation continue de façonner notre monde, notamment par le commerce, l'intégration financière et la diffusion des connaissances. Les flux de capitaux au-delà des frontières nationales, tels que les investissements de portefeuille (actions), le financement de la dette et les investissements étrangers directs (IED), donnent une indication de l'intégration financière mondiale. Les IED sont considérés comme des facteurs clés de l'intégration économique mondiale (OECD 2009, Pazienza 2014).

Bien que des dynamiques d'intégration économique peuvent être identifiées à diverses périodes de l'Histoire, c'est l'avènement de la révolution industrielle en Europe vers 1760 qui

de plus en plus complexes entre entreprises, villes, pays et régions, dans le cadre de stratégies concurrentielles visant à attirer (Narula and Dunning 2000) les IED avec l'objectif commun d'améliorer les performances économiques (Begg, 1999; Kresl, 2013).

Aujourd'hui, les gouvernements nationaux et les conseils municipaux élaborent essentiellement des politiques visant à renforcer leur compétitivité mondiale et régionale (Kresl 2013), un facteur important dans leur quête de réussite économique (Kitson 2016). La compétitivité de l'économie urbaine peut se définir comme « la capacité d'une économie à améliorer ses parts de marché dans un secteur, tout en améliorant le niveau de vie » (Storper, 1997). Nombre de facteurs sont déterminants, notamment

la qualification de la population (capital de main d'œuvre) ; l'accessibilité et la connectivité (capital d'infrastructures) ; la capacité de production des entreprises (capital productif) ; les institutions et leurs réseaux (capital institutionnel) ; les connaissances et technologies disponibles (capital créatif) ; et l'attractivité d'un lieu (capital culturel).

L'ONU (2013) a prédit que 64,1 % des économies en développement et 85,9 % des économies développées auront une majorité de population urbaine d'ici à 2050. Une grande partie de la croissance de la population urbaine consécutive sera absorbée par les

### L'ONU (2013) a prédit que 64,1 % des économies en développement et 85,9 % des économies développées auront une majorité de population urbaine d'ici à 2050

villes secondaires et tertiaires, mais les plus grandes agglomérations urbaines du monde représenteront une part importante du PIB mondial (Dobbs et al., 2011). L'accumulation rapide de personnes, de capitaux et de connaissances est essentielle à cette croissance. En outre, ce processus implique des flux entre les villes à différentes échelles spatiales (Jacobs 1969, Castells 1996) et il pourrait transformer les relations spatiales inégales qui existent entre les économies avancées et celles en développement (Harvey, 1982, Friedman, 1986, Shannon, 1989, Arrighi, 1999).

Malgré leurs différences fonctionnelles et spatiales, les réseaux mondiaux et les groupes locaux ont en commun qu'ils existent en raison de leur probabilité d'interaction. Selon Bathelt et al. (2004) ces interactions se situent entre les « pipelines mondiaux » d'informations, de technologies et de connaissances qui sont entretenus pour le contrôle, l'interaction et la coopération au sein du réseau d'entreprises et le « buzz local » des connaissances tacites et des retombées d'information. De même, *l'État des villes africaines 2014* souligne trois aspects importants pour obtenir un développement durable en Afrique. Premièrement, le développement économique devrait être dans une large mesure autonome sous l'impulsion de l'exploration nationale et des progrès technologiques. Deuxièmement, les

flux commerciaux et d'investissement en Afrique ainsi qu'entre l'Afrique et les autres continents, doivent se développer. Troisièmement, un développement économique durable est subordonné à l'amélioration de la gouvernance urbaine (UN Habitat 2014).

En raison de la mondialisation des entreprises, les activités des entreprises sont dispersées dans le monde entier dans divers types de villes et dans différents arrondissements urbains de ces villes. Certaines entreprises doivent co-habiter avec des entreprises de nature similaire, alors que d'autres ont besoin de la proximité de centres logistiques (notamment les aéroports et les gares) ou nécessitent des échanges de connaissances (par exemple, les universités et les centres de conférences). Des modèles spatiaux distincts sont formés entre et dans les villes, précisément parce que les fonctions de l'entreprise ont des contraintes de localisation différentes. Certaines fonctions ont tendance à être géographiquement dispersées, tandis que d'autres sont géographiquement concentrées (Dicken, 2011). Ceci est dû à l'avantage des contributions partagées, des effets de diffusion de l'information et des connaissances, et de la création d'un réservoir de main d'œuvre (Marshall, 1920). La proximité urbaine de différents types d'entreprises qui rend les agglomérations urbaines plus innovantes et productives (Jacobs, 1969) parce que l'interdépendance des entreprises, fournisseurs spécialisés, prestataires de services, industries et institutions connexes (universités et associations commerciales) facilitent la concurrence et la coopération (Porter, 2000).

#### 1.3. Concepts fondamentaux et définitions des IED

Les IED sont des investissements réalisés par une entreprise dans un pays, dans une entreprise d'un autre pays, dans le but d'établir des intérêts et un contrôle durables (UNCTAD 2007). Les IED trouvent leur origine lorsqu'une entreprise multinationale décide de délocaliser certaines de ses activités dans un pays étranger et obtient ainsi la capacité de contrôler la production, l'innovation et les marchés (Athukorala 2009). La répartition géographique des IED est déterminée par les activités à valeur ajoutée des entreprises multinationales, car l'avantage géographique que présentent des lieux différents influence les décisions de localisation de l'entreprise (Dunning 1998).

En retour, ces initiatives ont une incidence sur le développement des ressources humaines, de l'emploi, les progrès technologiques et le commerce.

Les IED sont considérés comme un moteur important de la croissance économique des pays bénéficiaires (Bhandari, 2007) et seraient plus bénéfique que d'autres formes de capital telles que les prêts ou la capitalisation (Loungani et Razin, 2001). Bien que strictement parlant les IED ne concernent que des mouvements de capitaux, ils servent également de facilitateurs d'emploi, de promoteurs de productivité, et sont facteurs de concurrence entre entreprises, et de retombées technologiques. Les principaux avantages potentiels des IED pour un pays hôte sont : l'accès au financement, particulièrement important dans les pays où les capitaux sont rares, puisqu'ils permettent d'avoir accès aux processus de production, aux nouvelles technologies, aux nouveaux systèmes de gestion et au transfert de compétences afin de promouvoir la compétitivité locale. Ils favorisent en outre le développement d'industries locales en amont et en aval (interconnexions) et offrent un accès potentiel à de nouvelles niches de marché, sans oublier l'ouverture à la participation aux chaînes d'approvisionnement mondiales et régionales. Comme l'indique Faeth (2009), les économies en développement utilisent les IED pour accéder aux marchés internationaux, car il s'agit d'une source de financement importante et souvent, d'une option plus intéressante que les prêts bancaires locaux. Les pays utilisent encore les IED pour surmonter contraintes technologiques et financières (Demirhan et Masca 2008) et promouvoir la croissance et le développement économiques (Elizabeth Asiedu 2002).

Les entreprises recherchent plusieurs opportunités lorsqu'elles investissent à l'étranger. Tout d'abord, une entreprise peut se lancer sur un nouveau marché en vue de répondre à la demande locale ou de produire des produits destinés à la vente en dehors des frontières du pays d'accueil. Il s'agit respectivement des stratégies marchandes et des stratégies non-marchandes (E. Asiedu 2002). Les entreprises s'internationalisent si les avantages compétitifs obtenus à l'étranger sont suffisamment élevés pour assumer les frais supplémentaires et risques perçus. Selon le *Paradigme OLI* de Dunning, Brienen et al. (2010) et Dimitropoulou et al. (2013), ces auteurs avancent que les entreprises décident d'investir à l'étranger lorsqu'elles ont un pouvoir de marché conféré par le fait de détenir (O) des produits ou des procédés de production, un avantage de localisation (L)

en situant leur actif dans un pays étranger et un avantage à l'internationalisation (I) de leurs activités à l'étranger dans des filiales à part entière, plutôt que de les réaliser dans le cadre d'échanges internationaux ou de relations en réseau avec d'autres entreprises (accords de licence et de franchise).

Enfin, les IED sont souvent distingués selon qu'il s'agisse d'IED horizontaux ou verticaux (Barba Navaretti & Venables 2004, Iammarino & McCann 2013). Les IED horizontaux concernent les investissements dans lesquels une entreprise

*Les IED consistant à la recherche de marchés étrangers, comme leur nom l'indique, concernent les entreprises qui cherchent à fournir leurs biens et services aux marchés étrangers. Dans la plupart des cas, ces marchés étaient auparavant desservis par les exportations depuis le marché intérieur de l'entreprise.*

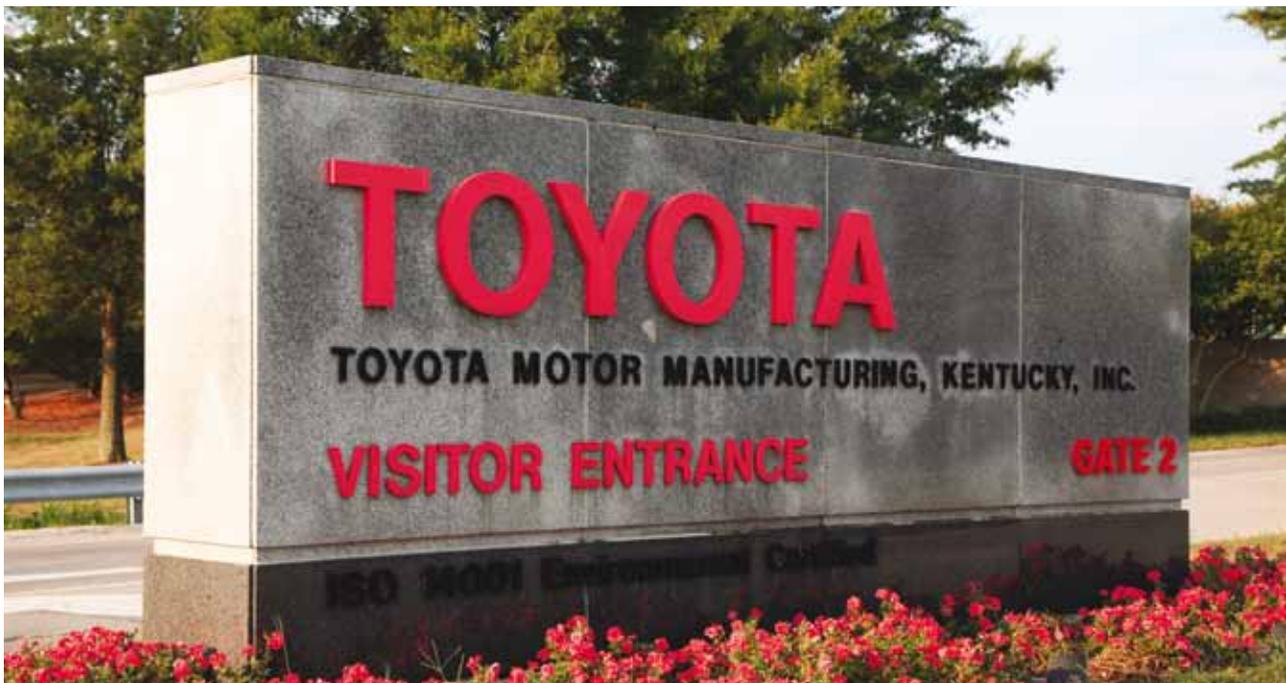
---

réplique ses propres activités à l'étranger. Ainsi, Toyota produit intégralement des voitures au Japon et au Royaume-Uni. Pour ce type d'investissements, l'entreprise effectue un arbitrage entre la hausse des ventes (accès au marché), les avantages stratégiques et le coût réduit du transport obtenus en opérant à l'étranger, *par rapport* au coût de la désintégration d'entreprise. En revanche, les IED verticaux concernent les investissements dans le cadre desquels une entreprise décide de disperser géographiquement certaines fonctions de l'entreprise à l'étranger. Ainsi, Toyota a acheté un centre de distribution automobile distinct aux États-Unis d'Amérique. Dans ce cas, l'arbitrage est effectué entre les coûts des facteurs inférieurs associés à l'investissement à l'étranger et l'augmentation des coûts de cession et de désintégration des entreprises. Ainsi, les IED verticaux sont une forme plus complexe en vertu de laquelle différents éléments du processus de production sont localisés là où la production peut être optimisée (coûts de main-d'œuvre inférieurs) et là où les forces

d'agglomération urbaine et les retombées locales s'intègrent au processus décisionnel de l'entreprise.

En règle générale, les IED horizontaux prospèrent dans les villes ayant un bon accès au marché, tandis que les IED verticaux sont un phénomène plus complexe, en vertu duquel les facteurs de localisation sont fondamentaux pour une fonction d'entreprise particulière, par exemple la R&D, les finances, l'assemblage, la fonction commerciale, etc. Il s'agit de domaines au sujet desquels nous savons actuellement peu de choses, sauf qu'ils sont étroitement liés aux échelles géographiques et aux systèmes économiques spatiaux (Iammarino et McCann 2013). Les réseaux horizontaux et verticaux complexes résultants

*Les IED consistant à la recherche de marchés étrangers*, comme leur nom l'indique, concernent les entreprises qui cherchent à fournir leurs biens et services aux marchés étrangers. Dans la plupart des cas, ces marchés étaient auparavant desservis par les exportations depuis le marché intérieur de l'entreprise. Ce type d'IED est généralement une forme d'investissements horizontaux en vertu desquels les marchés (émergents) sont desservis par des filiales locales. Outre la taille du marché, l'accessibilité et l'infrastructure jouent un rôle essentiel pour ce type d'investissements. Ceci est démontré par les travaux de Chenal (2016), qui souligne l'importance des infrastructures, de la



La plus grande usine de production de Toyota en dehors du Japon se trouve aux États-Unis. Les IED horizontaux concernent les investissements dans lesquels une entreprise réplique ses propres activités à l'étranger

© James Martin

des entreprises opérant à différentes échelles, ainsi que leur interaction avec les forces urbaines locales, politiques institutionnelles et systèmes de connaissances, ont une incidence forte sur le développement économique des pays et des villes.

Dunning (1998) a distingué quatre types de motivations dans la localisation des IED dans des pays particuliers : 1) la recherche de marchés, 2) la recherche d'efficacité, 3) la recherche de ressources et 4) la recherche d'actifs stratégiques. Ce dernier aspect a gagné en importance au cours des dernières décennies.

planification et du financement pour les villes africaines en pleine croissance. Ces aspects concernent des multinationales qui visent généralement à produire et commercialiser leurs produits et services localement, et non pas à les exporter.

*Les IED consistant à la recherche d'efficacité* font référence aux entreprises qui tentent de réduire leurs coûts de production liés à la main d'œuvre, à l'équipement et aux matériaux. Les écarts de prix de ces facteurs de production font que les entreprises séparent géographiquement certaines fonctions de l'entreprise. Les coûts de production

inférieurs à l'étranger sont généralement associés à des salaires plus bas, des taxes/impôts moins élevés ou des exonérations d'impôts, des frais commerciaux réduits, ainsi que des subventions et des aides accordées par les pays d'accueil pour attirer les IED. Ce type d'investissements concerne souvent les IED verticaux. Par conséquent, les processus de production modernes deviennent globalement déconnectés et sont partiellement délocalisés vers un lieu plus efficient. La localisation de ces fonctions est déterminée par des facteurs de dispersion et d'agglomération, la dispersion se réfère notamment aux coûts élevés de production locale, à la forte concurrence locale, la congestion urbaine, les prix élevés du logement, etc. tandis

exemples sont les multinationales spécialisées dans les hautes technologies et les connaissances.

*Les IED consistant à la recherche de ressources* se réfèrent aux entreprises qui investissent à l'étranger pour acquérir certaines ressources à un coût moindre que celui de leur marché d'origine. Dans ce cas, la disponibilité des ressources naturelles, une bonne infrastructure (pour assurer l'approvisionnement physique) et des partenaires locaux pour obtenir des connaissances spécifiques sont des incitations importantes pour que ces entreprises choisissent d'investir à l'étranger. Les multinationales minières et alimentaires en sont l'illustration. Bien que tous les facteurs de motivation d'IED soient observés en Afrique, les



Une étude de 2015 fait valoir que la force de l'Afrique dans les matières premières a conduit à une concentration minimale sur la valeur ajoutée locale

© Demerzel21

que les forces d'agglomération concernent des marchés de taille plus importante, et l'accès aux marchés régionaux, un marché du travail spécialisé, des retombées locales de connaissances et, plus généralement, les loyers d'agglomération locaux (qui concernent les arbitrages concurrentiels entre différentes fonctions urbaines). Les IED consistant à la recherche d'efficacité peuvent donc être décrits comme un processus en vertu duquel les entreprises décident où une part du processus de production peut être idéalement située. Les

stratégies non marchandes et de recherche de ressources sont les plus fréquentes en raison de la forte présence historique des IED liés à l'extraction en Afrique. Cependant, comme on le verra plus loin, cette tendance est en train de changer, car les IED ciblent de plus en plus des secteurs à plus forte production et à forte intensité de connaissances.

*Les IED fondés sur la recherche d'actifs stratégiques* concernent les entreprises qui cherchent à acquérir les actifs d'autres entreprises pour accompagner des objectifs stratégiques à long terme, notamment le

maintien et le développement de la compétitivité internationale de l'entreprise. Ils concernent les multinationales qui cherchent explicitement à acquérir des actifs internationaux uniques (souvent des entreprises locales entières), afin de renforcer leurs opérations sur les marchés internationaux et sur leurs propres marchés. Cette catégorie d'investissements est motivée par la nécessité d'acquérir des actifs et des connaissances, qu'il s'agisse de capacités technologiques spécifiques et de forces de gestion ou d'expertise en marketing. Ce type d'investissements comprend à la fois des IED verticaux et horizontaux.

En outre, trois autres catégories d'IED peuvent être distinguées : les investissements « greenfield » (développement de nouveaux sites), les investissements dans les friches industrielles (réaménagement de sites existants) et les fusions et acquisitions (transfert de propriété d'installations existantes). Les deux premiers impliquent des investissements en capital et souvent de nouveaux emplois et la génération de connaissances sur un site, tandis que le dernier n'implique généralement que le changement de propriété d'un site. Les nouveaux investissements (dits « greenfield ») sont réputés plus positifs pour le développement, car ils impliquent la création de nouvelles entreprises (AfDB, 2016).

#### 1.4. Interconnexion et hiérarchie entre villes et entreprises grâce aux réseaux d'IED

Depuis 1950, une caractéristique importante de l'économie mondiale a été l'interconnexion croissante entre différentes parties du monde, comme en témoigne la croissance rapide des IED. Les IED représentent aujourd'hui la part du lion du PNB mondial, ils sont donc sans doute devenus un des principaux mécanismes de l'économie mondiale et de son développement (Grimwade 2000, Dicken 2011). Ainsi, en 2004, les 500 premières multinationales représentaient 90 % des IED mondiaux et contrôlaient 50 % du commerce international (Rugman et Verbeke 2005). Grâce aux IED, les multinationales ont acquis de plus en plus d'expertise en gestion et en intégration d'activités transfrontalières (Narula et Dunning 2010), assurant un meilleur contrôle des marchés étrangers, des processus de production et des coûts. Les IED apportent des capitaux, des connaissances et des technologies à une région, cela augmente le taux d'emploi, stimule le développement des

entreprises locales et conduit au développement de nouveaux projets urbains. Il devient donc de plus en plus important pour les régions urbaines de bien comprendre leur positionnement relatif dans les réseaux mondiaux des IED.

Hymmer (1972) a prédit que la structure du système (réseau) mondial refléterait finalement l'organisation internationale des entreprises multinationales, c'est-à-dire que la division du travail entre régions géographiques correspondrait à la division hiérarchique du travail des entreprises multinationales. Il a été montré qu'une diffusion de l'industrialisation vers les économies en développement se produirait dans la mesure où les activités liées à la production se concentrent dans les villes en phases de développement intermédiaire et inférieur, tandis que les activités décisionnelles

**Aujourd'hui, dans un monde où les multinationales et les IED déterminent de plus en plus le devenir des villes par la fourniture du financement, de l'emploi, du savoir, des technologies, du capital humain et des infrastructures, il existe une forte dépendance entre les villes (lieux) et leur part d'IED**

des entreprises se concentreraient dans une poignée de villes du monde, notamment Londres, New-York, Paris et Tokyo. Dans le même ordre d'idées, l'article de Friedmann « The World City Hypothesis » (1986) indique premièrement que l'intégration fonctionnelle d'une ville à l'économie mondiale est déterminante pour son développement. Deuxième point : les grandes agglomérations sont utilisées par le capital mondial comme centres de l'organisation spatiale de la production et des marchés. Troisièmement, le réseau économique consécutive permet l'agencement de villes du monde sous forme de hiérarchies spatiales complexes.

Plus tard, Friedmann (1995) a fait valoir que les villes du monde sont classées hiérarchiquement selon la force économique des tissus urbains qu'elles

dirigent. Ainsi, les villes de haut rang sont les centres de contrôle de l'économie mondiale, suivies à un degré inférieur par les villes qui contrôlent les économies supra-régionales et, à un niveau subalterne, par les villes qui articulent les économies nationales et infranationales. Aujourd'hui, dans un monde où les multinationales et les IED déterminent de plus en plus le devenir des villes (Alderson et Beckfield, 2004) par la fourniture du financement, de l'emploi, du savoir, des technologies, du capital humain et des infrastructures, il existe une forte dépendance entre les villes (lieux) et leur part d'IED (réseau) (Wall 2009, Burger et al 2013). En d'autres termes, plus une ville est connectée, plus son niveau de développement urbain est élevé en termes de performances économiques et de qualité de vie (par exemple, produit urbain, aboutissement technique, innovation technologique et développement physique).

Il est clair que les IED ne s'installent pas au hasard dans n'importe quelle ville ou région, mais cherchent des endroits réunissant les bonnes conditions (Kostiainen 2002, Kitson et al. 2004 ; Burger et al. 2013). Par conséquent, il est essentiel d'identifier les facteurs qui attirent les IED afin d'assurer la compétitivité des villes et des régions. Dans le même temps, les gouvernements peuvent jouer un rôle important en considérant le type et l'échelle des investissements qui conviennent à la ville, et en choisissant les organisations spatiales et modèles d'infrastructures souhaitables pour un développement économique et urbain durable. Par conséquent, les gouvernements devraient adopter des modes d'urbanisation et d'industrialisation intersectoriels dans leur planification nationale du développement urbain (UNECA 2017b), sans omettre d'inclure les stratégies de dispersion de la population et la politique agricole domestique souhaitables – en particulier dans les pays à forte prépondérance urbaine (une part disproportionnée de la population urbaine nationale vivant dans la plus grande ville). Ainsi, dans *Perspectives économiques en Afrique 2016*, Wall (2016) a montré que les différentes tailles de villes, par leur regroupement, l'intégration régionale, la complémentarité et la collaboration, forment des économies d'échelle qui attirent les investisseurs (OCDE 2016). Ces clusters régionaux urbains attirent les IED car ils se composent de plusieurs villes primaires et de villes secondaires proches les unes des autres, reliées par des réseaux routiers, ferroviaires et portuaires bien établis.

### 1.5. IED et développement territorial

Plusieurs facteurs affectent les flux d'IED, notamment les salaires, les compétences, l'ouverture commerciale et financière, la qualité des infrastructures, les marges bénéficiaires, les ressources naturelles, la taille du marché, les facteurs macroéconomiques, les cadres politiques et les incitations fiscales (Bayraktar 2013). L'incidence de ces facteurs varie dans le temps et selon le stade de développement du pays (Dunning, 2009). D'autres déterminants de l'attraction des IED apparaissent dans les théories néo-institutionnelles, par exemple : la stabilité du système politique, la qualité du cadre juridique et la protection des droits de propriété (La Porta et al. 1997 ; Asiedu 2002 ; Kurtishi-Kastrati 2013). Blonigen (2005) avance que la protection juridique, la corruption et la corrélation entre la qualité institutionnelle médiocre et la qualité des infrastructures affectent également l'attraction des IED.

Un certain nombre de facteurs expliquent pourquoi l'Afrique n'est pas un grand bénéficiaire d'IED. Selon un rapport de la BAD (2011) couvrant la période de 1980 à 2007, la taille du marché, l'ouverture commerciale, l'agglomération urbaine et les ressources naturelles influencent de manière positive les IED en Afrique. De plus, la stabilité de l'environnement macroéconomique, l'efficacité de la main d'œuvre, les marchés locaux, les infrastructures, les taux d'inflation élevés, les systèmes juridiques sous-développés, la corruption et l'instabilité politique sont autant de déterminants positifs ou négatifs des flux d'IED (Asiedu, 2006).

Au cours des deux dernières décennies, l'Afrique est devenue une destination privilégiée pour les investissements d'économies développées d'Europe et d'Amérique du Nord et des pays émergents d'Asie de l'Est, notamment de la Chine et d'Inde, ainsi que des pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, tels que l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis. (McMichael & Schneider 2011). Les ressources naturelles abondantes et une main-d'œuvre bon marché, entre autres facteurs, ont contribué à attirer ces investissements. Cependant, alors que les entrées d'IED en Afrique augmentent en termes absolus, en termes relatifs, ils stagnent si on les compare par exemple, à l'Asie et à l'Amérique latine. L'Afrique n'attire encore que moins de 5 % du total des investissements mondiaux (UNCTAD, 2015). Cela est dû en partie à la faible intégration économique globale du continent, qui limite à la fois son rôle dans le réseau mondial, et les avantages de la mondialisation. Cela peut être attribué à des institutions moins développées,

à une main-d'œuvre relativement non qualifiée, à une gouvernance inadéquate et à une faible productivité.

Les autres facteurs qui dissuadent les investisseurs en Afrique sont les faibles niveaux d'intégration économique et le commerce intra- et interrégional en Afrique subsaharienne. De plus, les économies africaines souffrent généralement d'une pénurie d'électricité, de technologies de communication peu fiables et d'un énorme déficit d'infrastructures cumulé de 900 milliards de dollars (Kuo, 2015). Le manque d'épargne, les marchés immobiliers sous-développés, les ports maritimes délabrés, le manque

à la hausse, à l'aulne des attentes positives de reprise macroéconomique mondiale (CENUA 2017).

Historiquement, l'Afrique est loin derrière les autres régions du monde en termes d'IED. Avant l'an 2000, l'Afrique représentait environ 2 % des influx internationaux d'IED (Anyanwu & Erhijakpor, 2004). Au cours de la première décennie du nouveau siècle, l'Afrique a vu une forte augmentation des IED, de 20 milliards de dollars en 2003 à 50 milliards de dollars en 2007 (ECA 2014). Néanmoins, bien que de nombreuses économies en développement connaissent maintenant une croissance plus



Les nouvelles technologies aident les Africains à surmonter les problèmes d'approvisionnement en électricité, ce qui a été l'un des facteurs qui découragent les IED

© Nova Lumos

de connectivité de transport et de communication, la pression excessive sur les ressources et la capacité de gestion urbaine, avec d'énormes lacunes en matière de logement et de services municipaux compliquent encore le problème. Il y a aussi un sérieux manque d'accès aux marchés financiers internationaux. En conséquence, les entreprises internationales sont moins attirées, faisant de l'Afrique le Continent le moins intégré du monde (Ben-Ari, 2014). En outre, les entrées d'IED ont diminué de 15 % en 2016 en raison de la faiblesse de la demande mondiale consécutive à la récession mondiale (CNUCED, 2016). Cependant, à moyen terme, les IED mondiaux devraient reprendre

importante que les économies avancées, le continent africain ne représente que 5 % des IED mondiaux, un tiers de ce que l'Amérique latine a reçu et un huitième de ce qui a été investis en Asie en 2015 (UNCTAD, 2015)

On soutient souvent que les IED en Afrique sont principalement tirés par l'extraction de ressources naturelles, une main-d'œuvre bon marché et la grande taille du marché (Asiedu 2006; Khadaroo & Seetanh 2009). Une étude de Chen et al, (2015) postule que ce qui entrave l'investissement en Afrique, est la force du Continent en termes de matières premières, ce qui a historiquement mené à une concentration minimale sur la valeur ajoutée locale. Onyeiwu et Shrestha (2004)



Les envois de fonds se réfèrent à des transferts monétaires effectués par des travailleurs étrangers en faveur de particuliers dans leur pays d'origine, une pratique qui fait concurrence à l'aide au développement et constitue l'un des flux financiers les plus importants vers les économies en développement

© Tktk

démontrent que des cadres institutionnels inappropriés ont également rendu la répartition des IED en Afrique très inégale en raison de la grande incertitude que la faiblesse de la gouvernance suscite chez les investisseurs. Ces résultats contribuent à la perception de l'Afrique comme un espace risqué pour faire des affaires et expliquent la très faible connectivité des investissements mondiaux avec l'Afrique.

Diverses études ont identifié les IED comme un moteur de l'intégration d'un pays dans l'économie mondiale, avec un effet positif sur les pays d'accueil. Cependant, Žilinský (2010) affirme que l'incidence des IED sur le développement d'un pays peut varier, selon qu'il s'agit d'investissements nouveaux ou de fusions et acquisitions, selon le secteur industriel, la durée, le lieu d'implantation et la disponibilité d'entreprises et de fournisseurs locaux. Les IED ne concernent pas seulement les mouvements

de capitaux au-delà des frontières, mais aussi la canalisation des richesses, des connaissances et des technologies, et la création d'opportunités d'emploi pour stimuler l'économie locale. En outre, une étude empirique menée par Silajdzica and Mehica (2015) a conclu que les IED sont essentiels pour les retombées en matière de connaissances, les progrès technologiques et la recherche et le développement (R&D) qui, à leur tour, assurent la promotion du progrès économique. En outre, les indicateurs macroéconomiques tels que l'épargne intérieure, le chômage et le taux de change sont également fortement influencés par les IED. Il a été démontré que les principaux pays bénéficiaires d'IED ont tendance à avoir des résultats commerciaux favorables et une balance des paiements plus solide, en raison, notamment, de la diminution des barrières commerciales, de la baisse des coûts



**Tableau 1.1.**  
Indicateurs financiers pour l'Afrique (% courants, milliards d'USD)  
2011-2016

Type d'investissement	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Recettes fiscales	36	34	33	33	40	39
Investissements nationaux	34	35	36	37	43	43
Réserves officielles	17	18	18	17	na	na
IED	3	4	4	4	5	6
Envois de fonds	4	4	4	4	6	6
Investissements de portefeuille	2	2	2	2	1	1
Aide au développement	4	3	4	4	5	5

Source : Données de la CENJA (2017), de la BAD (2016), du FMI (2016), de la CNUCED (2016) et de la Banque mondiale (2016)

de transport et de la prolifération des entreprises multinationales (Turok, 2004).

Il est généralement reproché que les IED posent un risque d'éviction d'entreprises locales, en particulier dans les économies en développement. Les IED peuvent empêcher ou réduire les investissements nationaux et avoir des conséquences négatives sur l'évolution économique nationale (Denisia, 2010). La théorie de la dépendance affirme que la dépendance économique vis-à-vis des économies avancées est préjudiciable aux pays en développement à long terme, et peut susciter des disparités socio-économiques et une fragmentation économique dans les économies en développement (Firebaugh and Beck 1994). Les investissements étrangers conduiraient également à la fragmentation de la production et à l'augmentation des inégalités entre travailleurs hautement qualifiés et travailleurs peu qualifiés (Tsai 1995). Les IED peuvent également inhiber le développement des compétences locales (Todaro, 1992). Adams (2009), dans son étude sur l'Afrique, a conclu que bien que les IED soient cruciaux pour la croissance, ils peuvent être insuffisants pour contribuer correctement au développement de l'Afrique. Néanmoins, malgré ces arguments négatifs, la plupart des théories soutiennent que les IED constituent un puissant facteur de développement. Des organisations internationales telles que la Banque mondiale, l'OCDE et le FMI encouragent les pays en développement à attirer les IED en vertu de l'approche néolibérale de la théorie de croissance économique selon laquelle les IED contribuent à la croissance économique : a) directement ; en comblant le déficit d'investissement et en accroissant les savoir-faire dans les pays hôtes et b) indirectement ; eu égard aux retombées économiques suscitées sur les entreprises nationales - telles que l'accès aux technologies, compétences et personnes étrangères et meilleures pratiques de gestion (Pazienza 2014).

### 1.6. Données et méthodologie utilisées dans ce rapport

Le tableau 1.1 est utilisé pour comparer les IED avec d'autres formes de financement. Les trois premiers éléments (recettes fiscales, investissements nationaux et réserves officielles) concernent les formes locales de financement, tandis que les quatre derniers se réfèrent à des sources internationales. Les recettes fiscales, les investissements nationaux et les avoirs des réserves officielles représentent clairement la part du lion des finances de l'Afrique, car ils se rapportent aux activités économiques internes de pays entiers. Il n'est donc pas

surprenant que les sources internationales, à savoir les IED, les envois de fonds, l'aide au développement et les investissements de portefeuille, soient beaucoup plus faibles. Néanmoins, selon l'OCDE (2016 et 2017), sur les quatre sources de financement externes, les IED représente environ 32 % (voir Annexe 1).

Les envois de fonds se réfèrent à des transferts monétaires effectués par des travailleurs étrangers à des particuliers dans leur pays d'origine, ce qui fait concurrence à l'aide au développement et constituent l'un des flux financiers les plus importants vers les économies en développement. Les investissements de portefeuille concernent les placements dans des titres internationaux en vertu desquels un propriétaire détient moins de 10 % des actions d'une entreprise. Ce constat contraste avec les IED qui permettent à un investisseur d'exercer un contrôle beaucoup plus important sur une entreprise. Au rang des sources privées externes, les IED sont clairement importants pour l'Afrique. Il s'agit d'une source différente des autres types de capitaux privés externes, car elle est motivée par les perspectives à long terme des investisseurs qui cherchent à réaliser des profits dans le cadre d'activités économiques qu'ils contrôlent directement. En revanche, les investissements de portefeuille et les prêts bancaires étrangers ne sont pas contrôlés par les investisseurs de portefeuille qui sont généralement animés par des considérations de profit à court terme, elles-mêmes influencées par divers facteurs (par exemple, les taux d'intérêt).

Les données d'IED utilisées dans ce rapport proviennent essentiellement de la base de données du Financial Times, FDI Markets Data, et se réfèrent à des investissements « greenfield », selon lesquels les sociétés mères créent des entreprises entièrement nouvelles dans des pays étrangers en développant de nouvelles installations opérationnelles à partir de zéro. La raison pour laquelle nous nous concentrons sur les IED nouveaux (excluant ainsi les fusions et acquisitions) dans ce rapport est non seulement que l'investissement dans un projet est un indicateur fort de l'attractivité d'une région ou d'une ville, mais aussi parce les données peuvent être agrégées de manière unique par secteur, activité, pays et ville. De plus, les projets « greenfield » comportent des exigences élevées en termes de profil d'entreprises car ils concernent normalement les investissements des multinationales. Lorsque les multinationales créent de nouvelles succursales opérationnelles, elles explorent les marchés intérieurs, ce qui exige la disponibilité

Compte tenu du contexte théorique de cette partie, il est évident que l'on connaît déjà beaucoup de choses sur les IED en Afrique. Toutefois, une part importante de l'information existante est générale ou datée

---

de capitaux nationaux, notamment des réseaux d'investissement et des mécanismes de coopération. En outre, les projets « greenfield » sont également réputés faciliter directement l'augmentation de la formation de capital, la croissance de la productivité locale et celle de l'emploi. Enfin, contrairement aux investissements financiers internationaux, tels que les fusions et acquisitions (« M&A »), les projets « greenfield » tendent à transférer les technologies de base et les processus de production vers le pays hôte. Pour ces raisons, mais aussi en raison de l'absence de données comparables et détaillées sur les fusions et acquisitions en Afrique, la majorité des analyses de ce rapport ont été réalisées sur la base d'IED nouveaux.

Par souci de simplicité, les résultats analytiques de ce rapport sont appelés IED, mais le lecteur doit garder à l'esprit qu'ils concernent principalement la frange « greenfield » de l'ensemble des IED. Néanmoins, une comparaison menée sur un échantillon de fusions et d'acquisitions (Zephyr 2017) et les données d'IED du rapport FDI Markets Data, a permis d'établir une très forte corrélation. Par conséquent, on peut déduire que les IED « greenfield » constituent un bon indicateur de l'ensemble des IED.

Les données du rapport FDI Markets Data du Financial Times ont été vérifiées en les comparant à des bases de données similaires, notamment celles utilisées pour les rapports de la CNUCED. Les données montrent des corrélations élevées avec leurs données. La corrélation entre le nombre d'investissements (volume) et la valeur des investissements (valeur en USD) dans les pays a également été testée. Il est constaté que l'utilisation de données en volume ou en valeur dans les analyses agrégées ne suppose de différence notable. En conséquence, selon le type d'analyse, ces modes de présentation des données ont été utilisés de façon interchangeable, bien que le plus souvent, la valeur des IED était la plus utilisée. Les données du rapport FDI Markets data devaient être complétées pour les valeurs manquantes et comparées avec d'autres bases

de données, notamment ORBIS, géocodées à l'aide des coordonnées géographiques et agrégées au niveau de la ville, du pays et du secteur. Outre les données de FDI Markets Data, d'autres sources de données sur les IED, notamment les bases de données de la Banque mondiale, de la CNUCED et de Passport ont également été utilisées pour ces analyses.

Les indicateurs des pays ou villes concernant l'attraction des IED ont été extraits de bases de données telles que Oxford Economics, ORBIS, Passport, « Analyze Africa » et les rapports sur la compétitivité

fixes, les effets aléatoires, les modèles de panel VAR, les modèles binomiaux négatifs et les modèles ARIMA pour la prévision (en utilisant les lots statistiques R et STATA). Dans les analyses statistiques, les relations causales étaient fondées sur des arguments théoriques, mais elles ne pouvaient souvent pas être testées empiriquement en raison des contraintes de temps et des limites des données.

Compte tenu du contexte théorique de cette partie, il est évident que l'on connaît déjà beaucoup de choses sur les IED en Afrique. Toutefois, une



Luanda, Angola. L'investissement « Greenfield » sont réputés plus positif pour le développement car il implique la création de nouvelles entreprises

© Fabian Plock

mondiale du Forum économique mondial. Enfin, dans l'élaboration de ce rapport, diverses méthodes et techniques ont été utilisées. Celles-ci comprennent des techniques SIG (utilisant les logiciels ArcGIS et QGIS) pour calculer et cartographier des types particuliers de données; les techniques d'analyse de réseau, notamment la « syntaxe spatiale », la « centralité intermédiaire », la « proximité » et les « métriques de niveau de centralité » (à l'aide des logiciels Ucinet, Netdraw et Gephi) ; ainsi que la modélisation de données transversales et de panel, par ex. : les effets

part importante de l'information existante est générale ou datée. Il existe peu de connaissances empiriques détaillées sur les réseaux mondiaux d'IED dans les villes et pays africains. Pour cette raison, le reste de ce rapport vise à contribuer à acquérir une connaissance plus détaillée de ce sujet. En conséquence, les sept thèmes de recherche mentionnés en début de chapitre (la structure, les tendances, les prévisions, la compétitivité, les déterminants et l'incidence des IED dans les pays et villes africains) sont étudiés à la suite.

## 2. La structure géographique des IED en Afrique



En termes d'IED de sièges, Johannesburg est en tête du classement, avec son aéroport international et ses infrastructures modernes qui jouent un rôle essentiel

© Richard Van Der Spuy

### 2.1. Résultats sur les réseaux d'IED totaux

Dans cette partie, le profil des flux d'IED en Afrique est décrit à différents niveaux d'agrégation spatiale et sectorielle : grandes régions (monde), régions formant le Continent africain, pays et villes. Le tableau 2.1 présente la répartition totale des IED en pourcentage (en USD) provenant des régions du monde vers l'Afrique et dans ses principales régions constituantes pour la période de 2003 à 2016.

L'Europe de l'Ouest, probablement en raison de sa proximité et de ses intérêts commerciaux et financiers, est le premier investisseur continental en Afrique (38 %), suivie de l'Asie-Pacifique (20 %) et de l'Amérique du Nord (15 %). Il est intéressant de

noter que l'Afrique est 4<sup>e</sup> plus gros investisseur (vers lui-même), ce constat indiquant que l'investissement intra-africain est significatif. L'Europe de l'Ouest investit principalement en Afrique du Nord (47 %), en partie parce que cette région africaine est la plus proche de l'Europe, mais aussi en raison de sa forte dotation en ressources pour les secteurs de la pétrochimie et du tourisme. Viennent ensuite les IED en Afrique australe (44 %), ce qui reflète probablement l'importance de la langue anglaise et des liens historiques avec le Royaume-Uni de pays tels que le Botswana, l'Afrique du Sud, la Zambie et le Zimbabwe. L'Asie-Pacifique semble investir de manière assez uniforme à travers le continent africain, toutes les

valeurs se situant autour de 20 %. L'Amérique du Nord investit principalement en Afrique centrale (32 %) et en Afrique de l'Ouest (18 %), sans doute en raison de la présence de matières premières comme le pétrole. La proximité géographique, le commerce historique et les liens culturels avec le monde arabe, par exemple la

avec des infrastructures et des réseaux routiers bien développés, la disponibilité de travailleurs qualifiés, un environnement propice aux investissements étrangers et la facilité de faire des affaires, ce qui en fait un lieu d'investissements souhaitable (Mahdi et al. 2018). Il convient de noter que 40 % des 10 premiers pays sont

**Tableau 2.1.**  
Pourcentage d'IED reçus par les régions africaines des régions du monde (2003-2016)

IED reçus par les régions africaines	% Afrique Centrale	% Afrique de l'Est	% Afrique du Nord	% Afrique australe	% Afrique de l'Ouest	% Afrique
Europe de l'Ouest	23	27	47	44	28	38
Asie et Pacifique	25	22	14	23	22	20
Amérique du Nord	32	14	11	15	18	15
Afrique	15	20	4	12	22	13
Moyen Orient	4	14	19	2	8	11
Europe de l'Est	1	4	5	1	1	3
Amérique latine	0	0	1	2	1	1
Investissements mondiaux en Afrique	100	100	100	100	100	100

Source : Wall, 2017, selon les données de fDi Markets

religion et la langue partagées, expliquent pourquoi les investissements les plus élevés sont réalisés en Afrique du Nord (19 %), en Afrique de l'Est (14 %) et en Afrique de l'Ouest (8 %). L'Afrique investit elle-même le plus dans les régions d'Afrique de l'Ouest (22 %) et d'Afrique de l'Est (20 %). Il est frappant de constater que les données de la première décennie du XXI<sup>e</sup> siècle indiquent que l'Amérique latine (1 %) n'investit guère en Afrique, ce qui discrédite la notion de nouveaux liens d'investissement Sud-Sud entre les deux continents.

Le tableau 2.2 montre quelles villes africaines (sur 558 villes) ont reçu le plus d'IED (en USD) sur la période de 2003 à 2016, ainsi que leur classement sur environ 10 000 villes du monde. Le tableau présente également les taux de croissance positifs ou négatifs des IED de ces villes au cours de la même période.

Pour commencer, il indique que Le Caire occupe la 1<sup>e</sup> position en termes d'attraction d'IED en Afrique, suivie en 2<sup>nd</sup> lieu par Johannesburg, puis Tanger (3<sup>e</sup>), Lagos (4<sup>e</sup>), Casablanca (5<sup>e</sup>), Alger (6<sup>e</sup>), Le Cap (7<sup>e</sup>), Nairobi (8<sup>e</sup>), Abidjan (9<sup>e</sup>) et Dakar (10<sup>e</sup>). L'étude de cas du Caire dans la partie C de ce rapport révèle que, même s'il faut noter la proximité de l'Europe et des États arabes, Le Caire est une ville dynamique

situés en Afrique du Nord, mais que nombre d'entre eux connaissent une croissance négative des IED, reflet sans doute des tensions politiques et sociales qui ont suivi le « printemps arabe ». Il convient également de noter que de nombreuses économies urbaines émergentes comme Abidjan, Accra et Kigali présentent des taux de croissance positifs élevés. Ceci est fréquent pour les villes en phase de rattrapage qui sortent d'une base économique plus faible. La partie C de ce rapport présente les études de cas détaillées d'Abidjan et de Kigali, ce qui permet d'obtenir une meilleure compréhension de la dynamique récente de croissance et de développement de ces villes et du rôle de l'IED dans ces villes.

Le classement mondial révèle que le Caire (64<sup>e</sup>) et Johannesburg (69<sup>e</sup>) se portent plutôt bien sur la scène mondiale des investissements. Cependant, aucune ville africaine ne se trouve parmi les 10 premières villes bénéficiaires d'IED, comme le montre la carte SIG de la répartition géographique des IED dans des milliers de villes du monde (carte 2.1).

La carte 2.1 illustre les 1 000 premières transactions d'IED (liens gris) entre villes (2003-2016). Plus la ligne est épaisse, plus le total des IED fait l'objet d'échanges entre deux villes. Si l'on additionne

Tableau 2.2.  
Classement IED des villes africaines à l'échelle africaine et mondiale (2003-2016)

Villes	Classement en Afrique	Classement mondial	Pays	Région d'Afrique	Total (millions USD)	Croissance (%)
Le Caire	23	1	Égypte	Afrique du Nord	13716	-1.25
Johannesburg	25	2	Afrique du Sud	Afrique australe	13211	6.23
Tanger	32	3	Maroc	Afrique du Nord	10542	23.84
Lagos	15	4	Nigeria	Afrique de l'Ouest	9213	7.23
Casablanca	4	5	Maroc	Afrique du Nord	8370	9.38
Alger	1	6	Algérie	Afrique du Nord	8016	-14.74
Le Cap	0	7	Afrique du Sud	Afrique australe	6434	0.33
Nairobi	25	8	Kenya	Afrique de l'Est	5978	25.01
Abidjan	32	9	Côte d'Ivoire	Afrique de l'Ouest	5534	25.44
Dakar	15	10	Sénégal	Afrique de l'Ouest	4775	-1.75
Rabat	4	11	Maroc	Afrique du Nord	4737	-6.54
Marrakech	1	12	Maroc	Afrique du Nord	4258	-17.20
Accra	0	13	Ghana	Afrique de l'Ouest	4066	34.72
Dar es Salaam	25	14	Tanzania	Afrique de l'Est	3482	-4.75
Tunis	32	15	Tunisie	Afrique du Nord	3453	-7.78
Tete	15	16	Mozambique	Afrique australe	3441	-6.23
Luanda	4	17	Angola	Afrique australe	3022	2.06
Maputo	1	18	Mozambique	Afrique australe	2915	13.86
Djibouti	0	19	Djibouti	Afrique de l'Est	2899	-3.95
Oran	25	20	Algeria	Afrique du Nord	2845	-5.08
Port Elizabeth	32	21	Afrique du Sud	Afrique australe	2827	0.09
Durban	15	22	Afrique du Sud	Afrique australe	2701	7.10
Alexandrie	4	23	Égypte	Afrique du Nord	2553	-4.07
Addis Ababa	1	24	Éthiopie	Afrique de l'Est	2512	12.58
Port Harcourt	0	25	Nigeria	Afrique de l'Ouest	2470	-6.55
Kampala	25	26	Ouganda	Afrique de l'Est	2377	8.38
Kigali	32	27	Rwanda	Afrique de l'Est	2302	11.21
Abuja	15	28	Nigeria	Afrique de l'Ouest	2294	10.19
Midrand	4	29	Afrique du Sud	Afrique australe	2000	-4.93
Khartoum	1	30	Soudan	Afrique de l'Est	1963	-15.80
Beira	0	31	Mozambique	Afrique australe	1886	-5.20
Pretoria	25	32	Afrique du Sud	Afrique australe	1615	11.27
Lusaka	32	33	Zambie	Afrique australe	1572	15.43
Mombasa	15	34	Kenya	Afrique de l'Est	1386	4.90
Kinshasa	4	35	Congo (RDC)	Afrique centrale	1363	-2.75
Gaborone	1	36	Botswana	Afrique australe	1139	-0.01
East London	0	37	Afrique du Sud	Afrique australe	1084	5.66
Sharm El-Sheikh	25	38	Égypte	Afrique du Nord	1076	1.01
Port Said	32	39	Égypte	Afrique du Nord	1022	-7.06
Windhoek	15	40	Namibie	Afrique australe	958	9.11
Harare	4	41	Zimbabwe	Afrique australe	415	-0.63
Walvis Bay	100	42	Namibie	Afrique australe	401	-6.10
<b>Total</b>	<b>558</b>				<b>582789</b>	

Source : Wall, 2017, selon les données de fDi Markets



Shanghai préside le classement mondial des investissements étrangers, Le Caire, première destination en Afrique, figure 64<sup>e</sup> rang mondial

© Bertrandb

les liens entrants (ou sortants) de chaque ville, il est possible d'en déduire les valeurs totales pour la ville en question. Les « nœuds » de la ville sortants sont codés en vert et représentent des sources d'investissements (villes qui investissent dans d'autres villes), tandis que les nœuds bleus (villes qui reçoivent des investissements d'autres villes) représentent le total des IED entrants. Clairement, les villes peuvent à la fois transmettre (vert) et recevoir des investissements (en bleu).

La carte montre que les 1 000 premiers investissements mondiaux ont principalement eu lieu entre les régions du Nord, en particulier entre l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord et l'Asie du Pacifique. La plupart des IED sortants se trouvent dans ces régions, ce qui indique que ces régions sont économiquement puissantes dans le contexte mondial. En ce sens, la carte illustre la distribution asymétrique du pouvoir économique dans le monde.

Le Sud global reçoit très peu d'IED de haut niveau et l'Afrique apparaît particulièrement déconnectée des principaux axes d'investissement. Seul le Caire et Johannesburg forment des points d'ancrage mondiaux dans le système économique mondial, et une explication plus détaillée est présentée en partie C. La faible visibilité de l'Afrique sur les flux mondiaux d'investissement ne s'explique sans doute pas par le

fait que le monde exclut l'Afrique, mais plutôt par la résultante d'un ensemble complexe de dynamiques et de conditions qui affectent négativement la perception des investisseurs quant au taux probable de retour sur investissement comparé au risque. Ces aspects ont déjà été abordés dans la partie théorique précédente et seront analysés plus avant dans ce chapitre.

La carte 2.2 montre également (dans la légende) les dix premières villes mondiales en termes d'IED sortants (vert) et d'IED entrants (bleu). Conformément à ce que l'on peut espérer, Shanghai est la 1<sup>re</sup> première destination d'investissements étrangers, suivie de Singapour (2<sup>e</sup>), Londres (3<sup>e</sup>), Pékin (4<sup>e</sup>), Dubaï (5<sup>e</sup>), Hong Kong (6<sup>e</sup>), São Paulo (7<sup>e</sup>), Paris (8<sup>e</sup>), Bangalore (9<sup>e</sup>) et Canton (10<sup>e</sup>). La plupart de ces villes de haut rang se trouvent en Asie, révélant le récent déplacement de l'attention des investisseurs mondiaux vers cette partie du monde en termes d'IED dans la production de biens et dans les industries de services connexes. Parmi les villes ayant le pouvoir d'investir dans d'autres villes mondiales et d'exercer un contrôle sur leur production et leurs marchés, nous trouvons que les « suspects habituels » : Paris (1<sup>e</sup>), Tokyo (2<sup>e</sup>), Londres (3<sup>e</sup>) et New York (4<sup>e</sup>) dominent l'arène des investissements. New York, qui détenait le premier rang des investisseurs extérieurs dans la dernière moitié du XX<sup>e</sup> siècle,



Paris est le plus grand investisseur mondial en termes d'investissements extérieurs par des villes et est également en tête du classement des villes qui investissent en Afrique

© Juliengrondin

### Carte 2.1. Les 1000 premiers investissements étrangers parmi les villes mondiales (2003-2016)



Noeuds bleus : total IED entrants    Noeuds verts : total IED sortants    Lignes grises (liens) : 1000 premiers investissements

Source : Wall, 2017, selon les données de fDi Markets



a chuté de trois places dans l'importance des investissements mondiaux. Cela suggère une mutation de l'importance économique mondiale.

Ainsi, nous observons une augmentation de l'importance de trois villes de l'Est : Singapour (5<sup>e</sup>), Séoul (6<sup>e</sup>), Hong Kong (7<sup>e</sup>) et Dubaï (9<sup>e</sup>). De plus, la carte des flux d'IED suggère que les villes américaines de Chicago (8<sup>e</sup>) et San Jose (10<sup>e</sup>) (la capitale de la Silicon Valley) continuent de jouer un rôle important dans l'économie mondiale. Les points bleus en Afrique indiquent que de nombreuses villes africaines reçoivent effectivement des investissements mondiaux, même si ceux-ci sont comparativement de plus petits investissements.

La carte SIG (carte 2.2) représente la plupart des liens IED des villes du monde (nœuds verts) vers les villes africaines (nœuds bleus). Cette carte reflète également les flux d'IED des villes africaines (nœuds verts) vers d'autres villes africaines. D'après cette carte, il est clair que la principale région d'investissement pour l'Afrique est l'Europe occidentale, suivie de l'Amérique du Nord et de la région Asie-Pacifique. Encore une fois, en dépit du discours populaire sur la collaboration Sud-Sud émergente, il y a peu de signes de flux

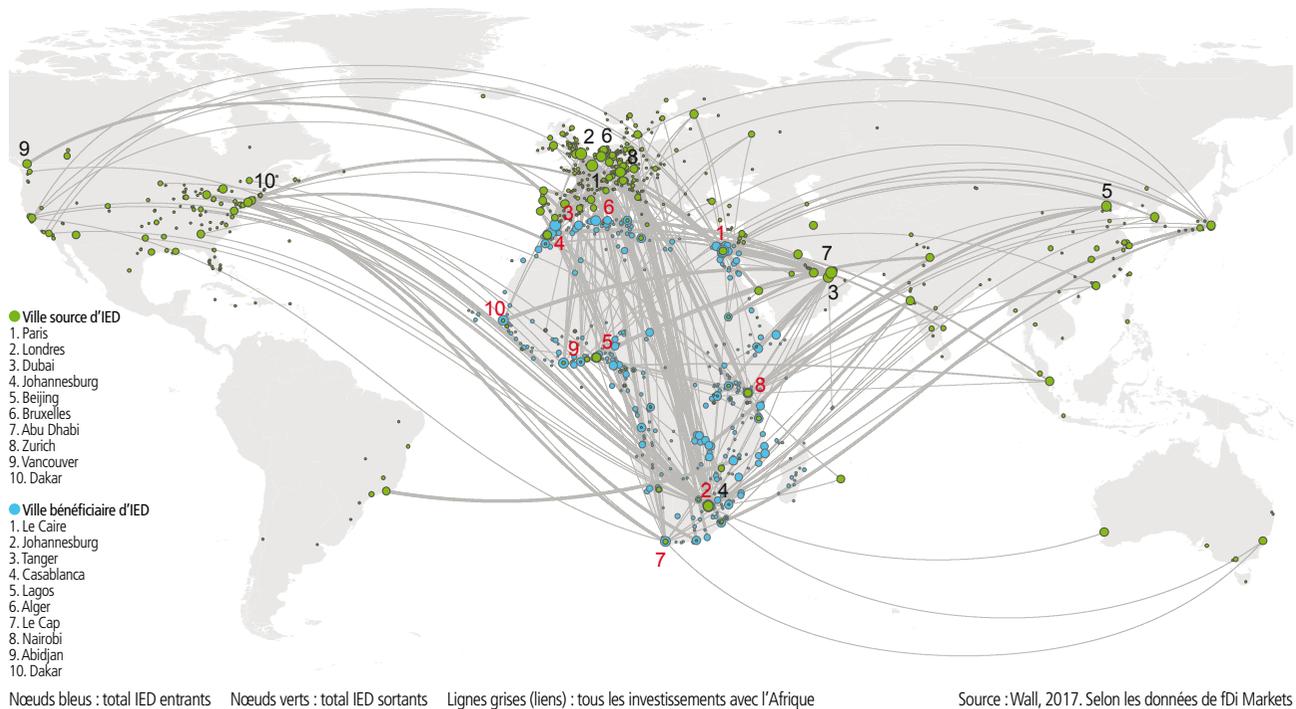
d'investissements Sud-Sud en Afrique, mis à part un lien fort en provenance de São Paulo. Cependant, les données suggèrent que si les liens d'IED les plus faibles sont également présentés, alors davantage de liens Sud-Sud seraient notoires. Cependant, cela ne signale pas de forts échanges économiques entre ces régions.

Les sources d'IED (nœuds verts) montrent quelles villes sont les plus gros investisseurs mondiaux en Afrique : Paris (1<sup>e</sup>), Londres (2<sup>e</sup>), Dubaï (3<sup>e</sup>), Johannesburg (4<sup>e</sup>), Pékin (5<sup>e</sup>), Bruxelles (6<sup>e</sup>), Abu Dhabi (7<sup>e</sup>), Zurich (8<sup>e</sup>), Vancouver (9<sup>e</sup>) et Dakar (10<sup>e</sup>). Il est intéressant de noter le fait que deux des dix premières villes sources se situent en Afrique, tandis que quatre sont en Europe. Encore une fois, nous observons sur la carte le classement des principales destinations africaines destinataires d'IED (nœuds bleus) dans la carte 2.3. Il ressort clairement de la carte que Johannesburg semble fortement liée au système économique mondial, tandis que Le Caire et d'autres villes nord-africaines sont fortement connectées aux villes du Moyen-Orient. Ces données ont été explorées plus loin, au moyen du logiciel Gephi « network analysis » conformément à ce qui est représenté dans la carte 2.3.

Dans ce « graphe de réseau », la distribution des IED est présentée selon l'unité de mesure de centralité du réseau. Il s'agit d'une mesure mathématique complexe de la position stratégique des villes africaines au sein du système mondial des IED. La carte n'est pas basée sur des coordonnées spatiales comme dans le cas de la cartographie SIG, mais représente la distribution mathématique des données d'investissements. Les nœuds bleus signalent les avantages stratégiques de villes africaines dans ce système, avec Johannesburg (1<sup>e</sup>), Nairobi (2<sup>nd</sup>e), Lagos (3<sup>e</sup>), Le Caire (4<sup>e</sup>), Lomé (5<sup>e</sup>), Dar es Salaam (6<sup>e</sup>) et Port Louis (7<sup>e</sup>). La mesure indique que la plupart des IED d'Afrique transitent directement ou indirectement par ces villes. En d'autres termes, ces villes sont les passerelles d'investissements vers les économies africaines. Les incidences sur la fonction de passerelle d'investissements de l'une de ces villes auraient des répercussions sur l'ensemble du système des IED en Afrique.

Les nœuds rouges représentent les comtés sources d'investissement pour les villes africaines. L'analyse suggère que ces villes sont regroupées en trois grandes régions fonctionnelles. La première peut être considérée comme une circonscription

Carte 2.2. Tous les IED des villes mondiales dans les villes africaines (2003-2016)



arabe / nord-africaine (à gauche), tandis que la région moyenne représente généralement un supra-groupe anglophone subsaharien. Enfin, la troisième région est un ensemble plutôt étrange de villes portuaires, telles que Port Soudan, Richards Bay, Mossel Bay et Delta State.

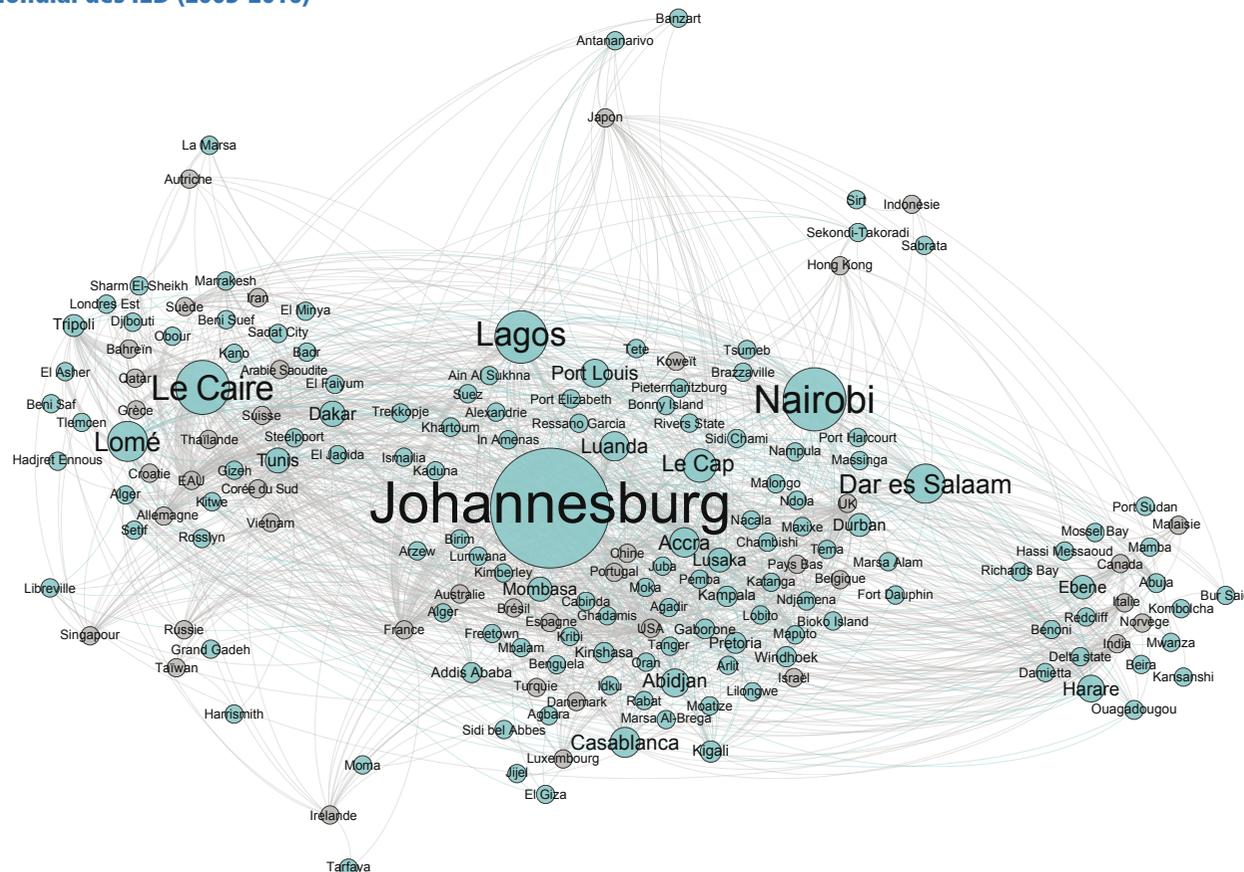
Si l'on considère uniquement les IED entre villes africaines (carte 2.4), on constate que les dix premiers investisseurs en Afrique sont : Johannesburg (1<sup>e</sup>), Casablanca (2<sup>nd</sup>e), Lagos (3<sup>e</sup>), Nairobi (4<sup>e</sup>), Le Caire (5<sup>e</sup>), Port Louis (6<sup>e</sup>), Dar es Salaam (7<sup>e</sup>), Harare (8<sup>e</sup>), Lomé (9<sup>e</sup>) et Le Cap (10<sup>e</sup>). En revanche, les 10 premiers récepteurs d'IED africains sont : Le Caire (1<sup>e</sup>), Johannesburg (2<sup>nd</sup>e), Tanger (3<sup>e</sup>), Casablanca (4<sup>e</sup>), Lagos (5<sup>e</sup>), Algiers (6<sup>e</sup>), Le Cap (7<sup>e</sup>), Nairobi (8<sup>e</sup>), Abidjan (9<sup>e</sup>) et Dakar (10<sup>e</sup>).

Ensuite, apparaissent également dans cette carte les pays codés par couleur en fonction de la force sur le marché de multinationales africaines locales. Il s'agit de BHP Billiton, SAB-Miller, Naspers, ou de la banque marocaine Attijariwafa Bank, de Maroc Telecom ou de la Banque Marocaine du Commerce, entre autres. Les pays dotés de la plus forte présence de sociétés multinationales sont l'Afrique du Sud (1<sup>e</sup>), le Maroc (2<sup>nd</sup>), l'Égypte (3<sup>e</sup>), le Nigeria (4<sup>e</sup>), le Kenya (5<sup>e</sup>), la Tanzanie (6<sup>e</sup>), le Ghana (7<sup>e</sup>), la Namibie (8<sup>e</sup>), la Tunisie (9<sup>e</sup>), et le Botswana (10<sup>e</sup>).

## 2.2. Résultats sur les agglomérations d'IED en Afrique

La partie suivante s'intéresse aux « cartes thermiques » des IED en Afrique, eu égard au Total des IED, ainsi qu'aux secteurs d'investissement du Siège, hautes technologies, production, services et ressources (carte 2.5). Les cartes sont basées sur des techniques d'interpolation SIG qui prédisent les régions « les plus chaudes » : les plus attrayantes (rouge foncé) et « les plus fraîches » : les moins attrayantes (jaune pâle) en matière d'IED. Dans la première carte (en haut à gauche), apparaissent les principales agglomérations d'IED pour le Total des IED. La prédominance des villes d'Afrique du Nord est évidente, en particulier le corridor du Nil (Le Caire) et le couloir des montagnes de l'Atlas. En Afrique de l'Ouest, la force du corridor régional du Golfe de Guinée est évidente. Dans le sud du continent, la province du Gauteng et les corridors associés (le triangle d'IED de Johannesburg-Maputo-Durban) sont importants. Une 5<sup>e</sup> agglomération émergente, à savoir le corridor du lac Victoria comprend les villes de Kigali, Kampala, Nairobi, Mombasa et Dar es-Salaam. Bien que cette région soit plus petite, elle affiche les plus forts taux de croissance d'IED. Outre ces grandes zones d'IED, il existe plusieurs agglomérations émergentes

**Carte 2.3. Carte d'analyse de réseau des positions stratégiques des villes africaines au sein du système mondial des IED (2003-2016)**



Noeuds turquoise : les villes africaines les mieux positionnées au sein des réseaux mondiaux d'IED  
Noeuds gris : sources d'IED (pays)

Source : Salimgareeva et Wall, 2017. Selon les données de fDI Markets

en matière d'IED, comme le corridor Zimbabwe-Mozambique et le cluster éthiopien. La plupart des agglomérations d'investissement sont proches des océans, des deltas ou des lacs et le noyau interne (en particulier les pays enclavés) reçoit très peu d'investissements.

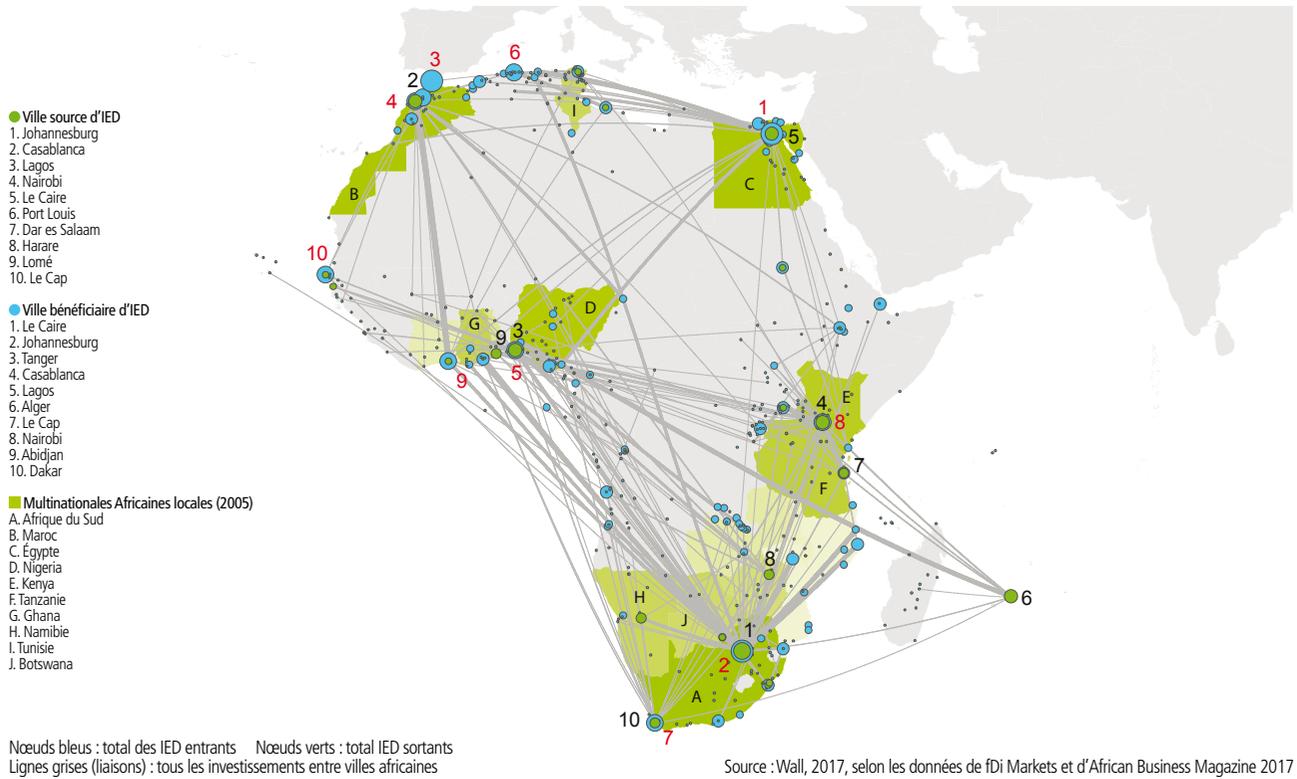
La carte suivante (en haut et au milieu) présente uniquement les investissements dans l'établissement de sièges sociaux étrangers. Johannesburg se distingue en tant que "capitale des IED de sièges sociaux en Afrique", suivie de Nairobi, de Lagos et du Caire. Ces dernières sont aussi des villes dotées de grands centres financiers, d'activités commerciales importantes et de bourses internationales. Outre ses liens historiques avec l'Europe, Johannesburg est caractérisée par des infrastructures modernes et un environnement relativement favorable aux entreprises nationales et internationales, qui rendent la ville attrayante pour les investisseurs étrangers.

(Ceci est expliqué plus en détail dans l'étude de cas de Johannesburg en partie C de ce rapport.)

Les clusters industriels et commerciaux sont des catalyseurs de la croissance industrielle en Afrique, car ils aident les entreprises à surmonter les contraintes de croissance et permettent aux gouvernements de faire face à de multiples contraintes de manière globale. Le regroupement facilite le partage des connaissances entre entreprises, l'accès à des infrastructures et services communs, aux bassins de main-d'œuvre et matières premières, et favorisent l'élargissement du marché (African Development Bank Group 2017).

La troisième carte de la carte 2.5 (en haut à droite) illustre les « IED en hautes technologies » en Afrique. Comme c'est le cas avec les IED « de sièges sociaux », ces investissements sont concentrés dans un nombre limité de domaines ; c'est-à-dire les principaux pôles de production et d'innovation de

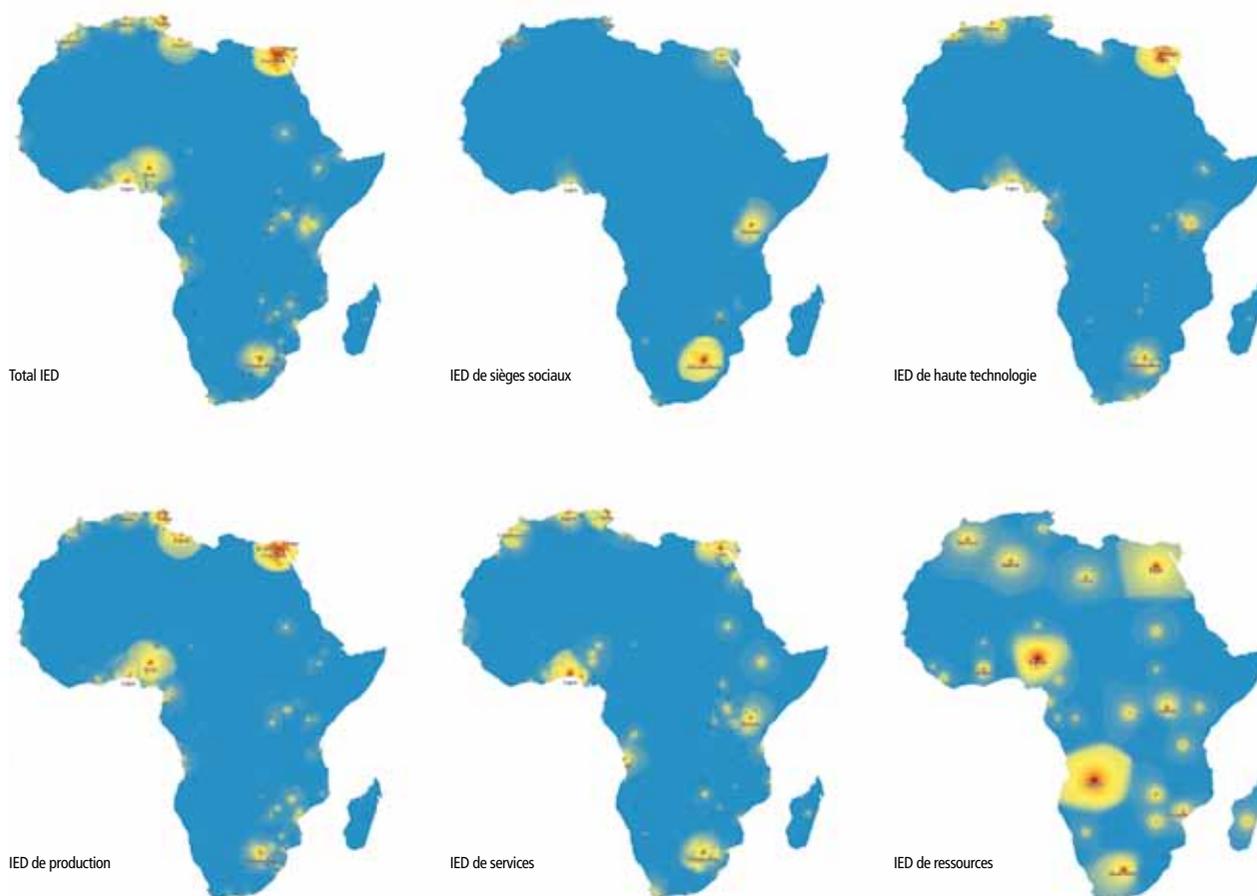
Carte 2.4. IED entre les villes africaines (2003-2016)



Une raffinerie de pétrole dans le port de Lagos. Les principaux pays riches en pétrole d'Afrique, comme le Nigéria, prennent la tête de l'IED des ressources

© Igor Groshev

Carte 2.5. Cartes thermiques des IED dans les villes africaines - pour le total des IED et divers sous-groupes (2003-2016)



Modèles générés par des méthodes d'interpolation SIG.  
 Rouge : Le plus attractif Orange : Attractif Jaune : moins attractif Bleu : Pas attractif

Source: Levering et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

l'Afrique. Le corridor du Nil (Le Caire) et le corridor de la province du Gauteng (Johannesburg) attirent particulièrement les investissements dans le domaine des hautes technologies. Le Caire et Johannesburg sont clairement les villes les plus compétitives d'Afrique pour les industries innovantes en raison de leur capital humain plus qualifié, de la plus grande taille de leur marché et de la solidité de leurs marchés financiers. Tous ces facteurs sont identifiés comme des déterminants d'« IED de connaissances » dans le chapitre pertinent de la partie B de ce rapport disponible en ligne (Wall et al. 2018).

Ces résultats sont vivement corrélés à la quatrième carte axée sur les « IED de production » (en bas à gauche) et à la carte des « IED de services » (en bas et au milieu). Cela confirme que les services commerciaux et financiers cohabitent généralement

géographiquement avec les activités manufacturières pour fournir des capitaux et des services de producteurs avancés. Les investissements dans les services sont à n'en pas douter les plus répandus des IED en Afrique, ce qui témoigne peut-être de la prestation d'une gamme diversifiée de services aux entreprises et entités publiques dans de nombreuses villes africaines.

Enfin, la carte finale (en bas à droite) concerne les « IED de ressources », investissements qui ciblent une production spécifique de produits de base (par ex. : le pétrole, les minéraux, les métaux et les produits agricoles). Les installations de production associées sont généralement situées dans des zones rurales plutôt que dans des villes et cette carte doit donc être générée au niveau des pays. Le point médian géographique de chaque comté a été utilisé

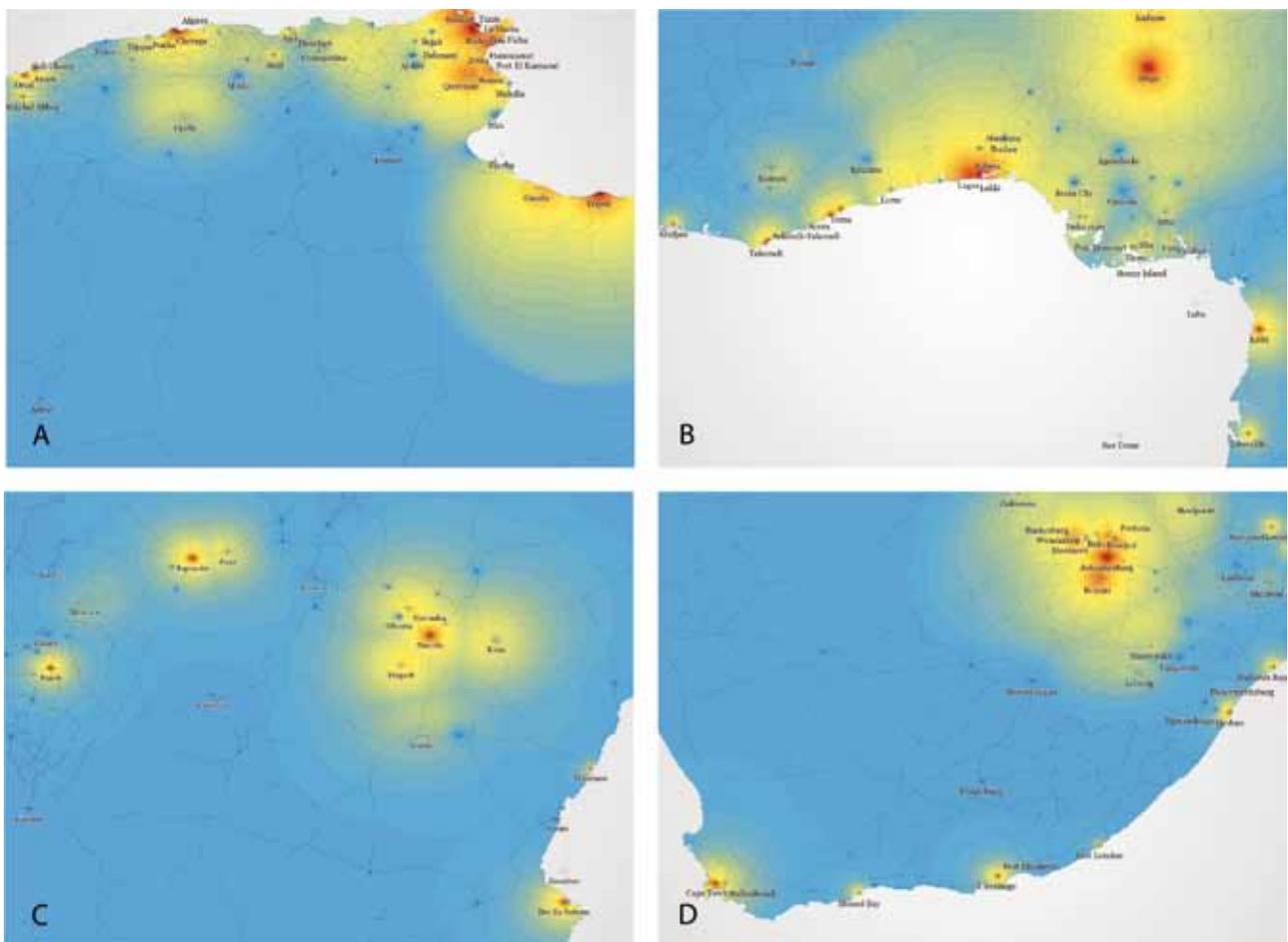
pour cartographier la vigueur des investissements dans les ressources. Sans surprise, les principaux pays africains riches en pétrole prennent la tête des IED de ressources : Angola (1<sup>er</sup>), Nigeria (2<sup>nd</sup>), Égypte (3<sup>e</sup>) suivis de l'Afrique du Sud, riche en minéraux (4<sup>e</sup>). La plupart des pays africains connaissent une certaine force de l'investissement dans les ressources, reflex de l'intérêt mondial pour les produits africains.

Dans la partie suivante, à l'aide de la carte « Total des IED » (carte 2.5), nous nous concentrons sur quatre grands corridors africains d'IED (carte 2.6). Le premier est le couloir de l'Atlas (en haut à gauche) avec d'importantes villes attirant des IED, comme Alger, Casablanca, Tanger et Tunis. Leur proximité avec l'Europe et leur forte relation avec les villes du

Moyen-Orient explique sans doute cela. Le second est le corridor d'investissement du Golfe de Guinée (en haut à droite) avec les principaux centres urbains d'Abidjan, Abuja, Accra et Lagos, entre autres. Le troisième est le corridor du lac Victoria (en bas à gauche) comprenant des villes clés comme Dar es-Salaam, Kampala, Kigali, Mombasa et Nairobi. Enfin, le corridor de la province du Gauteng (en bas à droite) qui s'étend de l'agglomération primaire de Johannesburg aux villes portuaires de Durban, Maputo et Richards Bay. La carte indique également que l'économie de la ville du Cap est en réalité plutôt indépendante de l'agglomération de Gauteng.

Ensuite, nous nous concentrons sur les IED dans les villes clés de ces quatre grands corridors africains d'IED. L'adresse définie par le code postal

**Carte 2.6. Cartes thermiques des quatre principaux corridors africains d'IED (2003-2016)**



A : Le corridor des montagnes de l'Atlas B : Le corridor du golfe de Guinée C : Le corridor du lac Victoria D : Le corridor du Gauteng  
Source : Levering et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

de chaque investissement a été cartographiée dans le SIG (carte 2.7) pour faire apparaître les grappes d'IED dans chacun des districts des quatre villes étudiées : Abidjan, Le Caire, Kigali et Johannesburg. Il s'agit d'un pont intéressant entre les informations sur les réseaux d'IED exogènes (provenant de l'extérieur) (par exemple, les cartes 2.1 à 2.4) et les informations relatives aux investissements endogènes (provenant de l'intérieur) au niveau urbain. Ceci est important car l'avenir de la planification urbaine reposera sur ce lien global-local, liant ensemble des données urbaines et économiques à plusieurs échelles. Ceci est partiellement étudié dans la dernière section de ce chapitre, dans laquelle les déterminants urbains des IED dans les districts de Johannesburg sont étudiés du point de vue économétrique. Dans chacune des quatre villes étudiées : Abidjan, Le Caire, Kigali et Johannesburg,

les chercheurs ont approfondi la connaissance qualitative et quantitative des motivations des investisseurs et celle des déterminants effectifs des IED (voir la partie C de ce rapport).

Dans la première carte (en haut à gauche), nous observons des grappes d'IED dans les districts du Caire, tandis que la carte en haut à droite présente les investissements à Abidjan. La carte suivante représente les groupes de Kigali (en bas à gauche) et les formations d'IED à Johannesburg (en bas à droite). De toute évidence, la répartition spatiale inégale des modèles d'IED n'est pas aléatoire, mais déterminée par des considérations délibérées et déterministes. Il serait donc intéressant pour de futurs travaux de recherche, d'explorer les facteurs et les caractéristiques urbaines à l'origine de cette distribution spatiale inégale.

Carte 2.7. Cartes thermiques des grappes d'IED dans les villes étudiées (2003-2016)



A: Grappes du Caire (Afrique du Nord) B: Grappes d'Abidjan (Afrique de l'Ouest) C: Grappes de Kigali (Afrique de l'Est) D: Grappes de Johannesburg (Afrique australe)  
Source : Levering et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

## 3. Tendances des IED mondiaux dans les régions et pays africains



L'Afrique du Nord est la seule région qui a connu une croissance négative des IED entre 2003 et 2016, probablement en raison des bouleversements politiques du Printemps arabe et des tendances du marché pétrolier

©Giusi Cosentino

### 3.1. Tendance des IED mondiaux et africains

La partie précédente portait sur l'analyse de la structure des IED en Afrique. Cette partie est consacrée à la dimension temporelle. Autrement dit, la tendance historique des investissements pour la période 2003-2016. L'objectif est de mieux comprendre les caractéristiques de croissance et de déclin des IED africains au fil du temps. Cette étude est menée sur une base comparative,

en référence à la croissance des IED à l'échelle mondiale et continentale, ainsi qu'à divers niveaux de cumul en Afrique, à savoir les cinq sous-régions africaines, les pays, villes, catégories d'investissements, secteurs et activités. Enfin, les résultats d'une étude exposant la portée spatiale des liens d'investissement en Afrique (distance des IED exprimée en kilomètres) sont analysés pour vérifier si les IED internationaux en Afrique sont

de plus en plus d'origine régionale ou d'origine plus globale. En d'autres termes, le réseau africain d'IED est-il en expansion ou se réduit-il ?

Dans le monde entier, les IED mondiaux dans toutes les régions du monde ont augmenté entre 2003 et 2009, après quoi ils ont diminué jusqu'en 2014. Cette situation est dû à la crise financière mondiale de 2008-2009 et à ses conséquences. Par la suite, les IED mondiaux ont repris leur croissance, comme l'ont suggéré des études telles que *Situation et perspectives de l'économie mondiale* (ONU, 2017).

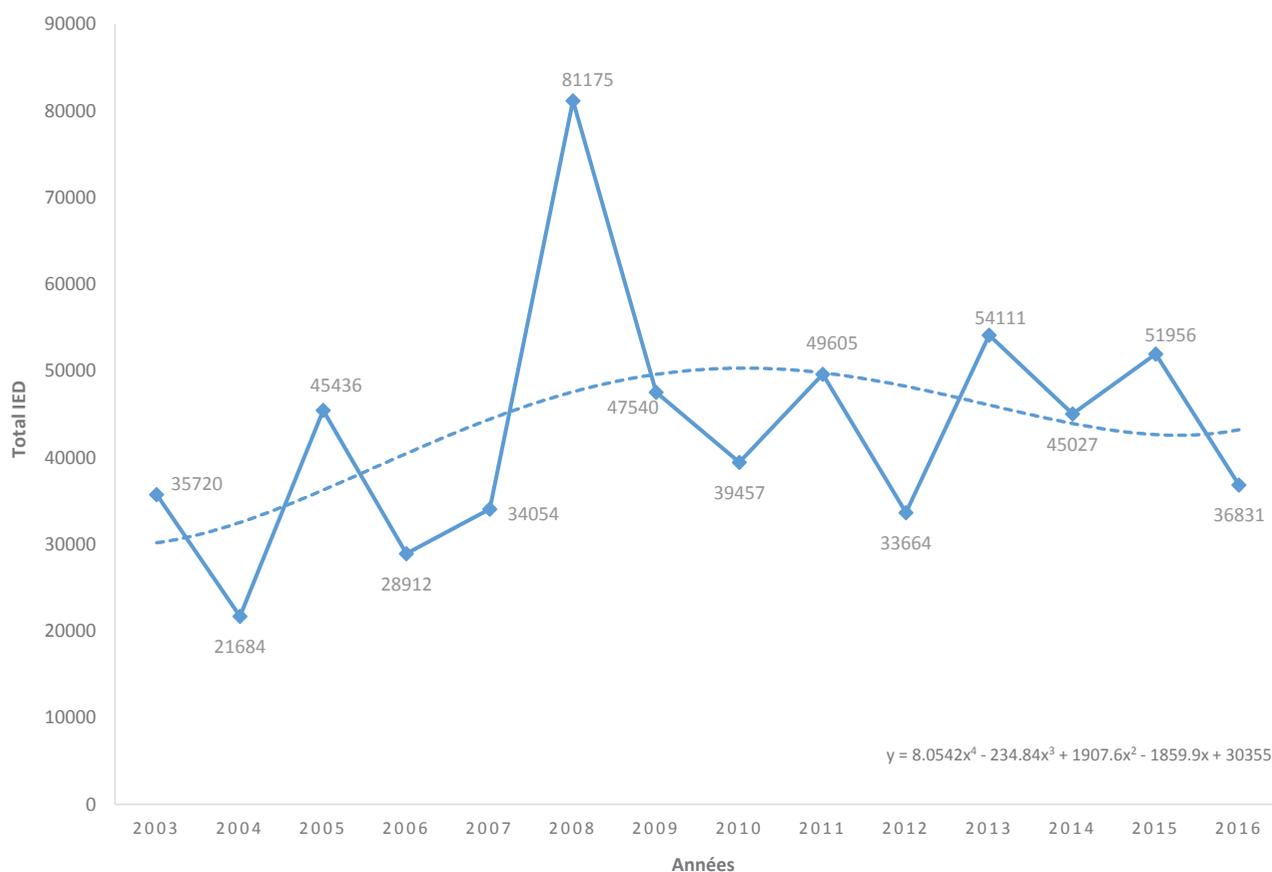
La figure 3.1 montre que les IED en Afrique suivaient la tendance mondiale, renforçant l'idée que les perspectives économiques africaines sont influencées par l'évolution de la scène mondiale et que, dans un système économique mondial interconnecté, les chocs et fluctuations de

l'activité économique se transmettent rapidement d'un pays à l'autre.

### 3.2. Tendance des IED dans les régions, pays et villes africaines

La dynamique des IED dans cinq régions d'Afrique révèle que l'Afrique du Nord, bien que cette région reçoive le plus grand volume d'IED sur la période 2003-2016, est la seule région qui connaît une croissance négative des investissements (- 1 %). Ceci est probablement dû aux bouleversements politiques et sociaux dans la région, notamment le Printemps arabe, ainsi qu'aux tendances mondiales et à celles du marché pétrolier. À l'autre extrême, l'Afrique de l'Est, malgré son deuxième plus faible volume d'IED, affiche le taux de croissance le plus élevé (7,5 %). Cela est probablement lié à sa faible base d'investissements et aux investissements

Figure 3.1. Tendance des IED en Afrique (2003-2016)



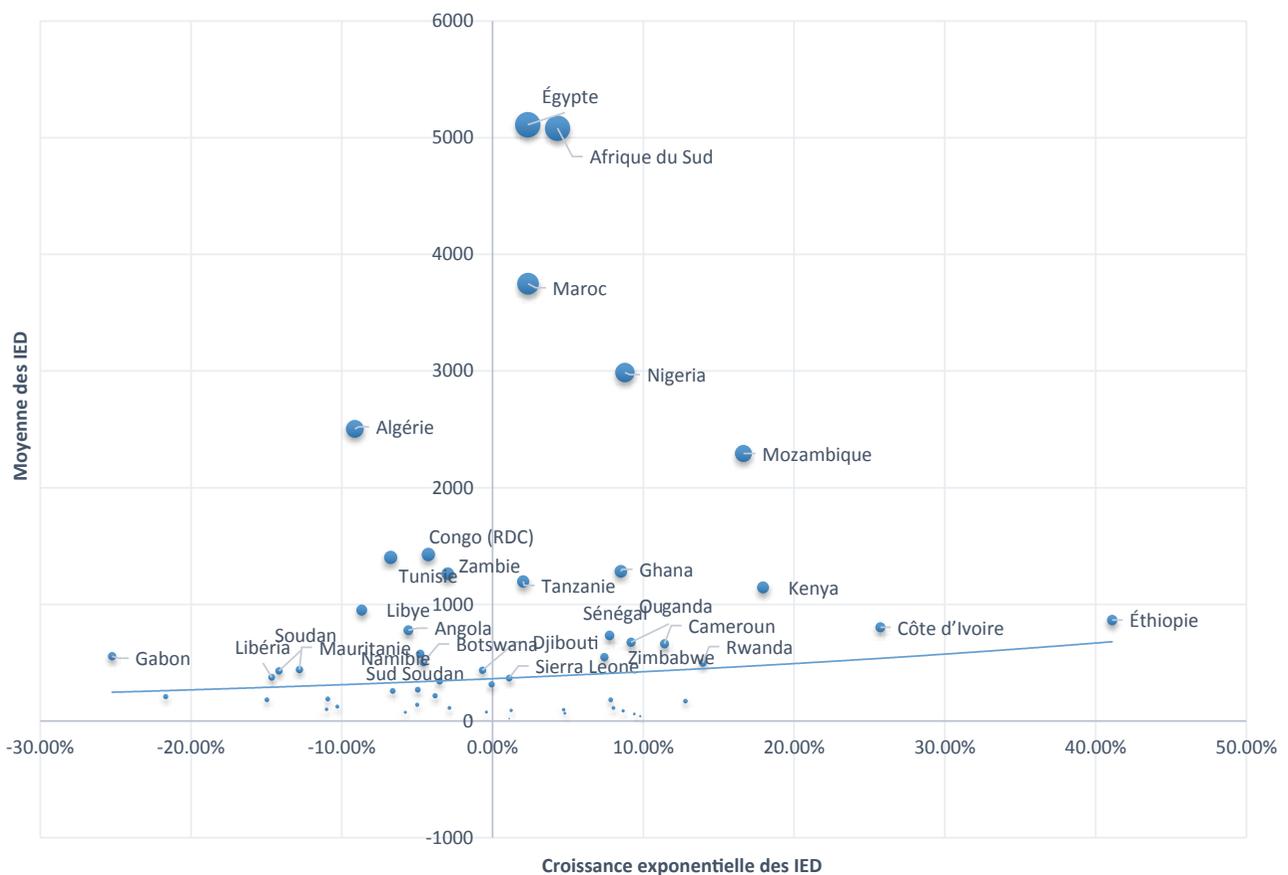
Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

solides réalisés en Asie et au Moyen-Orient. Une forte croissance des IED s'est également produite en Afrique de l'Ouest (6,9 %), tirée par les investissements américains, en particulier dans le secteur des industries extractives. L'Afrique australe occupe la troisième place, combinant une croissance assez forte des IED (5,1 %) avec le deuxième volume d'investissements régionaux le plus élevé du continent. Cependant, ceci est principalement le résultat d'investissements en Afrique du Sud. L'Afrique centrale enregistre à la fois la plus faible croissance positive des IED et le plus faible volume. Si l'on considère le cumul des IED au niveau des pays (figure 3.2), il apparaît évident que la plupart des pays qui présentent un taux de croissance négatif des IED (déclin des flux d'IED) se situent dans les régions d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique du Nord.

Les pays dotés des plus forts taux de croissance positive sont : l'Éthiopie (1<sup>er</sup>), la Côte d'Ivoire (2<sup>nd</sup>), le Kenya (3<sup>e</sup>), le Mozambique (4<sup>e</sup>) et le Rwanda (5<sup>e</sup>). Toutefois, ces pays enregistrent tous de faibles volumes d'investissement. Les deux pays les plus forts du continent en termes de volume d'IED et de taux de croissance sont l'Afrique du Sud (1<sup>er</sup>) et l'Égypte (2<sup>nd</sup>) suivis à distance par le Maroc (3<sup>e</sup>), le Nigeria (4<sup>e</sup>) et le Mozambique (5<sup>e</sup>). L'Égypte, bien qu'hébergeant le volume d'investissements le plus élevé, présente un taux de croissance modérément négatif. La ligne de tendance du graphique révèle un rapport positif entre la croissance des IED et leur volume sur la période courant de 2003 à 2016.

Le niveau d'agrégation urbain inférieur (voir figure 3.3) indique que la plus forte croissance des IED pour les villes est relevée à Accra (1<sup>er</sup>), Abidjan (2<sup>nd</sup>), Nairobi (3<sup>e</sup>) et Tanger (4<sup>e</sup>). Les flux d'IED ont

Figure 3.2. Croissance des IED dans les pays africains par rapport à la moyenne des IED (2003-2016)



Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

Figure 3.3. Croissance des IED dans les villes africaines par rapport à la moyenne de leurs IED (2003-2016)



Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

diminué plus rapidement à Alger, Khartoum et Marrakech. Dans ce contexte, il apparaît clair que Johannesburg a le profil d'investissements le plus équilibré en Afrique en termes de croissance et de volume, suivi à distance par Lagos, Casablanca, Tanger et Le Cap. Ici encore, nous observons la même courbe de croissance que dans le graphique précédent, ce qui signifie que, de manière générale, les IED dans les villes africaines étaient positifs sur la période 2003-2016.

### 3.3. Tendances des IED africains par industrie, secteur et activité

#### Tendances des industries des IED

A l'aide des mêmes données que celles sur les IED destinés à l'Afrique, nous nous concentrons maintenant sur les flux d'IED par industrie, secteur et activité. Le tableau suivant (Annexe 1.4

en ligne) présente les IED africains selon quatre grandes catégories d'agrégation industrielle : Hi-Tech, Industries manufacturières et IED dédiés aux Ressources. Ceux-ci ont été mesurés en termes de valeur de l'investissement (USD) plutôt qu'en termes de nombre d'opérations d'investissement (volume).

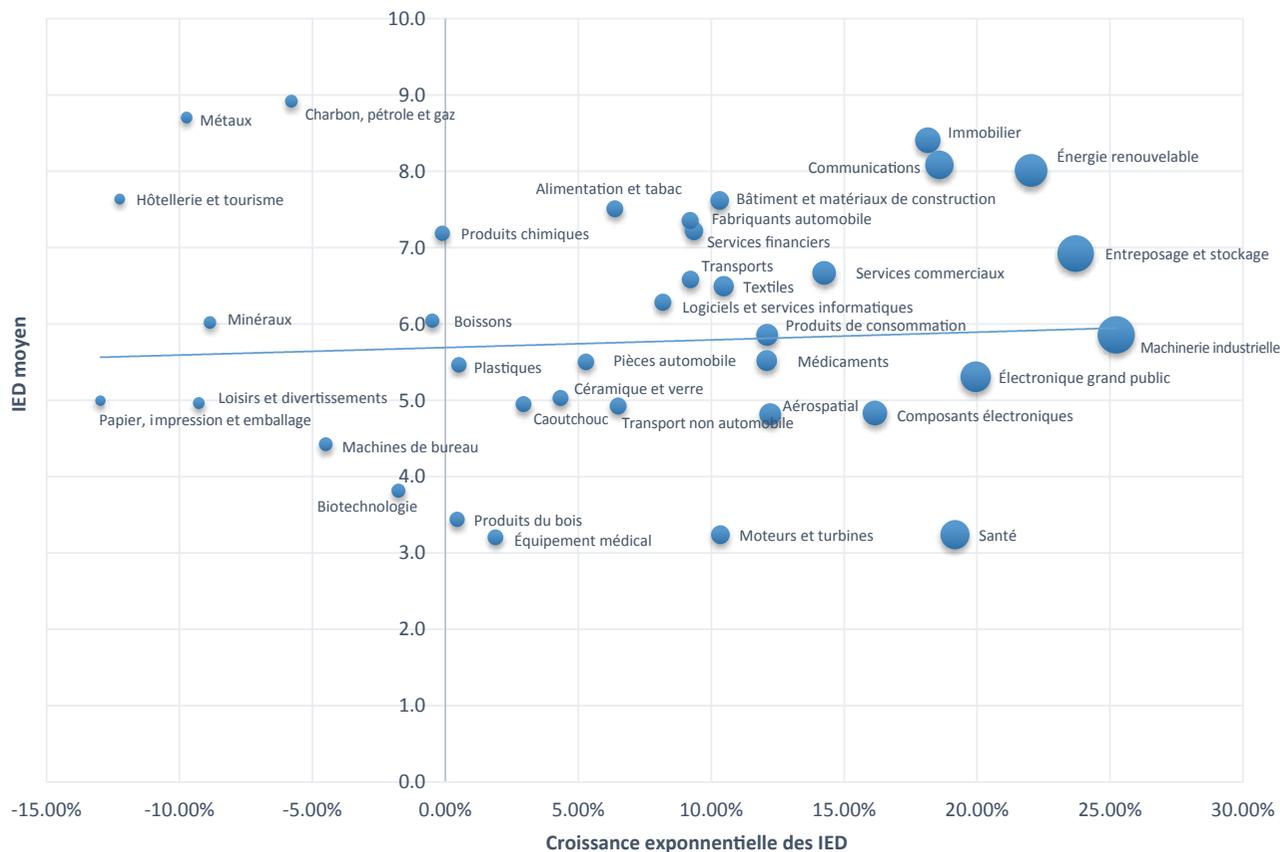
La plupart des IED en Afrique ont été réalisés dans les industries manufacturières. C'est le secteur d'IED le plus ancré et le plus stable, avec une avance considérable, bien que la croissance des investissements soit modérée (5 %). Les IED de ressources, bien qu'ils présentent une part significative, ont enregistré une forte croissance négative (-17 %) sur la période 2002-2016. Ceci est lié au cycle mondial des matières premières au cours de la dernière décennie, caractérisé par l'augmentation de la capacité de production mondiale et le ralentissement de la demande qui a entraîné une baisse des prix des produits de base dans le monde



L'IED dans le secteur des hautes technologies a de loin enregistré la plus forte croissance en Afrique de 2003 à 2016

© Photosky

Figure 3.4. Croissance des IED par secteur en Afrique par rapport à la moyenne des IED moyen des secteurs (2003-2016)



Points bleus : average sectoral FDI (USD) axe X = croissance sectorielle positive / négative des IED  
 Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

entier. Toutefois, il convient de noter que l'Afrique n'est plus simplement une destination d'IED pour l'extraction des ressources naturelles, mais une gamme beaucoup plus vaste d'IED est désormais dédiée, entre autres, aux biens et services à forte intensité de connaissances. Le rapport Perspectives économiques en Afrique (2017) indique que les entrées d'IED en Afrique en 2016 sont marquées par une diversification des investissements dans les services, les industries manufacturières et les projets liés aux infrastructures (African Development Bank Group 2017).

Les IED dans le secteur des hautes technologies en Afrique a de loin enregistré le taux de croissance le plus élevé au cours de la période observée. Néanmoins, c'est aussi le secteur qui présente le plus faible volume d'investissements et, comme en témoigne la carte thermique du SIG du Continent (carte 2.5), le secteur

d'investissement le moins étendu en Afrique était concentré principalement dans des villes de hautes technologies telles que Le Caire, Johannesburg, Lagos et Nairobi.

#### Tendances sectorielles des IED

Dans la figure 3.4 les données sur les IED sont ventilées en fonction des secteurs industriels. Les taux les plus élevés de croissance d'IED par secteur sont enregistré dans le celui des machines industrielles (ce qui suggère une hausse de la productivité), l'entreposage et le stockage (témoins d'une activité commerciale croissante), les énergies renouvelables (signe d'un développement positif à l'aulne du changement climatique), l'électronique grand public, les soins de santé, les communications et l'immobilier (indicateurs de la croissance des classes moyennes et de l'augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs).

Les IED dans les secteurs de matières premières telles que le charbon, le pétrole, le gaz, les minéraux et les métaux ont tous diminué. Cela pourrait cependant changer si l'offre et la demande en matières premières devaient s'équilibrer et que le cycle mondial des prix des matières premières basculait. Quoi qu'il en soit, il est clair que les IED africains passent progressivement du secteur primaire aux secteurs secondaire et tertiaire. C'est une évolution positive, même s'il reste à savoir quelle est l'ampleur des répercussions de ces IED plus diversifiés sur les économies locales.

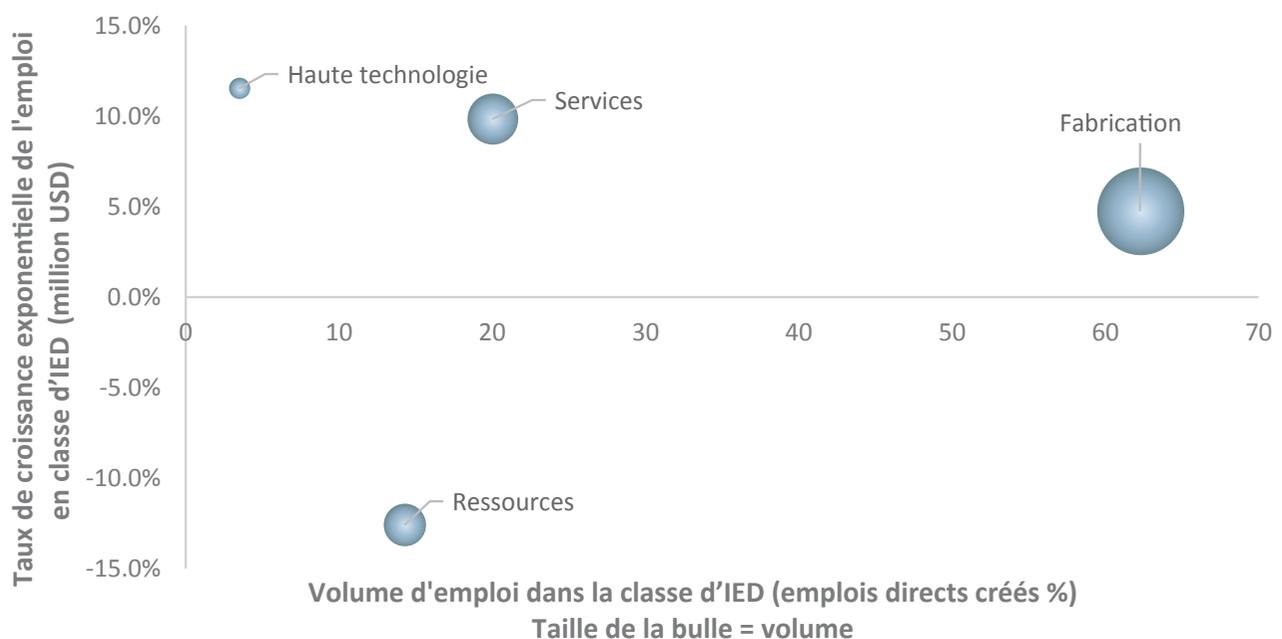
Alors que les données sur les investissements dans les unités d'extraction (produits de base) présentent une tendance des IED à la baisse, elles reçoivent toujours le deuxième plus gros volume d'investissement. Cette constatation entre en cohérence avec les récents travaux d'étude de l'OCDE qui montrent que les pays « non riches en ressources » deviennent des destinations de plus en plus attractives pour les IED (voir aussi l'Annexe 1 du rapport). Ceci est de plus confirmé par le rapport *Perspectives économiques en Afrique* (2017), qui précise que les IED sont de plus en plus dédiés aux pays et secteurs « non riches en ressources ». En 2015, les cinq économies africaines

L'Éthiopie, dans le cadre du programme « 2025 Vision Ethiopia » a mis l'accent sur le développement de parcs industriels et la promotion des industries manufacturières légères (textile, cuir, agroalimentaire et produits pharmaceutiques) pour devenir un centre de petites industries manufacturières

qui ont connu la croissance la plus rapide étaient toutes non riches en ressources, avec l'Éthiopie, la Côte d'Ivoire et le Rwanda en tête.

L'Éthiopie, dans le cadre du programme « 2025 Vision Ethiopia » a mis l'accent sur le développement de parcs industriels et la promotion des industries manufacturières légères (textile, cuir, agroalimentaire et produits pharmaceutiques) pour devenir un centre de petites industries manufacturières (African Development Bank Group 2017). Le volume le plus élevé d'activité d'IED se

Figure 3.5. Catégories d'IED africains – Emplois directs par croissance et volume (2003-2016)



Points bleus : volume de l'emploi axe X : croissance de l'emploi  
Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

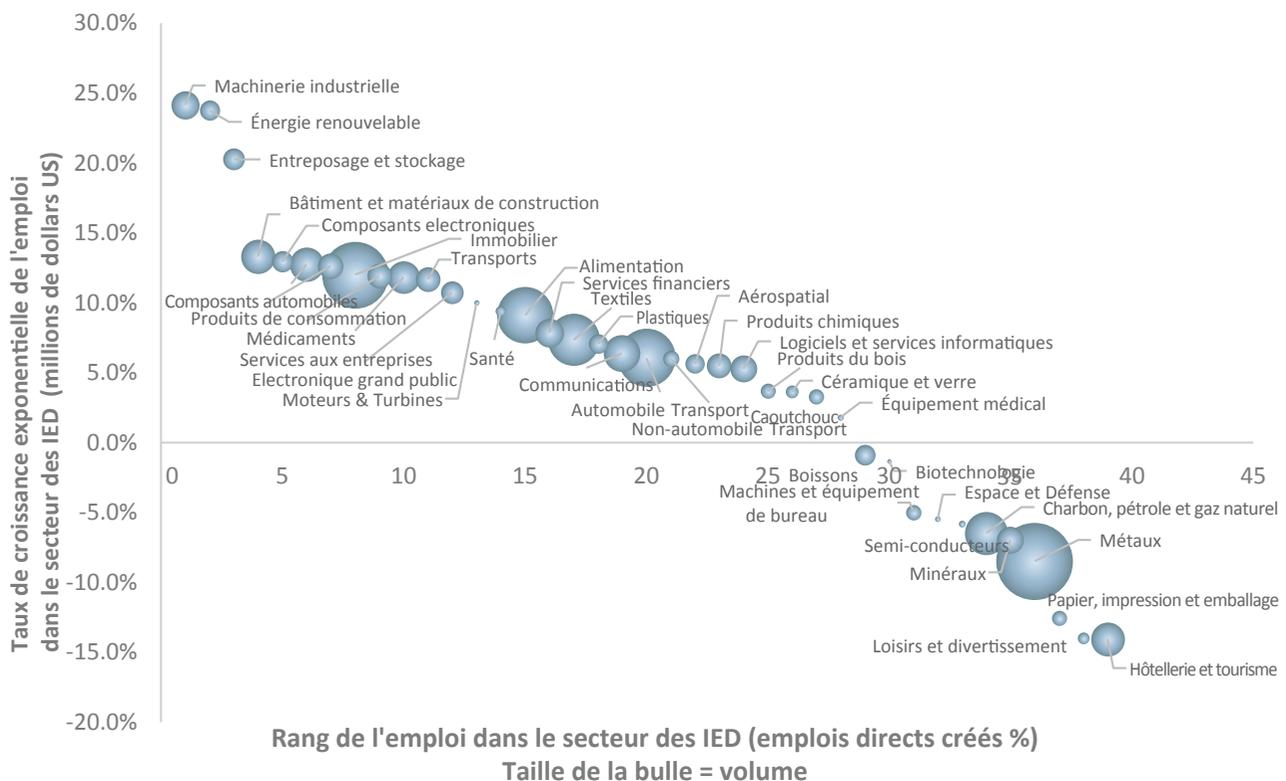
situé dans le secteur manufacturier (équipements de production) qui a connu une croissance modérée. (Ce point fera l'objet d'un développement dans la partie B du chapitre concernant l'incidence des IED sur l'emploi.) Ce type d'IED est le plus bénéfique aux économies africaines, suivi d'investissements dans le secteur de la construction, et il est compatible avec l'amélioration de la productivité de l'économie et le développement de zones urbaines grâce aux investissements effectués dans le logement, les services publics et les infrastructures de réseau dont toute économie a besoin.

### Tendances des IED par activité

Les résultats positifs du développement économique futur de l'Afrique dans un contexte d'urbanisation accélérée dépendent avant tout d'un approvisionnement suffisant en énergie. Les IED investis dans le développement des TIC présentent le deuxième taux de croissance le plus élevé ainsi que des volumes d'investissement élevés, ce qui indique

que le développement de réseaux TIC de pointe est désormais prioritaire en Afrique. La logistique, la distribution et les transports constituent le troisième secteur d'IED le plus important en termes de croissance, ce qui indique que l'interdépendance des échanges africains entre les pays et régions, mais aussi avec l'étranger, s'améliore. Les services aux entreprises, les ventes et le marketing ainsi que les activités de vente au détail affichent également des taux de croissance des IED élevés en réponse aux opportunités offertes par la croissance démographique, l'urbanisation accélérée et la croissance des classes moyennes urbaines, avec un pouvoir d'achat accru des ménages. Les besoins en points de vente au détail sont croissants à mesure que les activités de vente et de marketing des produits de consommation augmentent, tandis que les besoins en services aux entreprises augmentent aussi, afin de résoudre la complexité croissante de cette activité et de satisfaire la production industrielle connexe.

Figure 3.6. Secteurs d'IED africains – Emplois directs par croissance et volume (2003-2016)



Points bleus : volume de l'emploi axe X : rang de l'emploi  
 Source : Wall, 2017. Selon les données de FDI Markets

### 3.4. IED bénéfiques pour l'Afrique - Croissance sectorielle de l'emploi

La création d'emplois pour réduire la pauvreté est un objectif majeur de nombreuses études sur le développement (Agenda 2063 de l'Union Africaine, Nouveau Programme urbain d'ONU-Habitat (2016), Stratégie 2013-2022 de la BAD et l'ODD 1 des Nations Unies, entre autres). Il n'est donc possible de dire que dès lors que les IED génèrent un niveau d'emploi élevé, ceci est favorable à la réalisation des objectifs mentionnés, de réduction de la pauvreté. Cette partie traitera tout d'abord des volumes d'emploi dans les principales catégories d'agrégation (Hi-Tech, services, industries manufacturières et ressources), suivie d'une analyse plus détaillée de 39 secteurs d'IED participant à la croissance de l'emploi sur

la période 2003-2016. Il est important de noter cependant que l'analyse se concentre sur les emplois créés directement par les multinationales dans ces catégories et secteurs et ne tient pas compte des retombées en termes d'emplois indirects.

Le diagramme de dispersion de la figure 3.5 affiche les performances des quatre principales catégories (hautes technologies, services, industries manufacturières et ressources) en termes de croissance de l'emploi et de volume. Il est évident qu'en Afrique, le secteur des hautes technologies enregistre le taux de croissance de l'emploi le plus rapide malgré le faible nombre d'emplois relatif. Cela implique que, par rapport aux autres catégories, les hautes technologies n'ont généré qu'un nombre limité d'emplois directs (très probablement pour



Les villes moyennes comme Mombasa doivent concentrer leurs stratégies sur les investissements nationaux et régionaux

© Jacek Sopotnicki

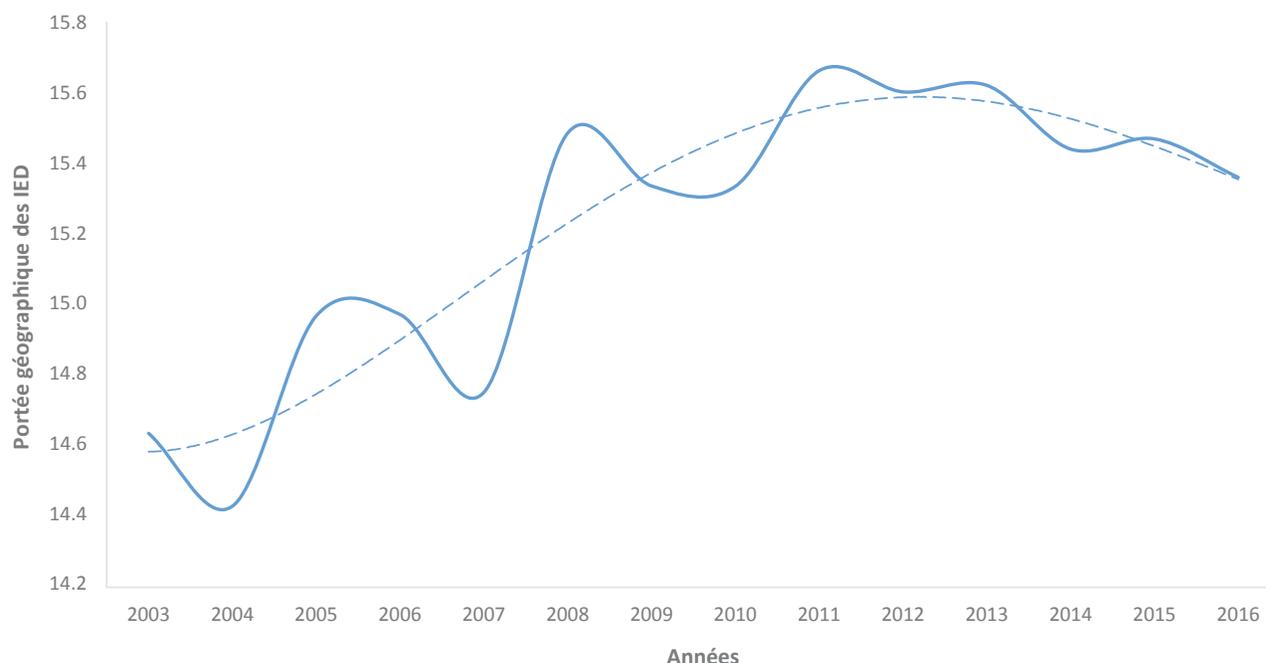
des employés hautement qualifiés) au cours de cette période. Pour les périodes précédant la récession (2003-2009) et durant la récession (2010-2016), une croissance relativement stable et positive est enregistrée. Ainsi, en termes de stabilité en période de volatilité, les technologies de pointe peuvent être un secteur porteur pour les gouvernements africains en quête de futurs IED. C'est d'autant plus vrai que cela peut aussi stimuler une innovation technologique indispensable dans les pays africains. Kaur et al (voir aussi la partie B du présent rapport) ont également montré que les IED de hautes technologies pouvaient réduire l'inégalité des revenus dans les pays africains, en particulier grâce à leurs liens en amont avec le secteur manufacturier. Il serait intéressant d'analyser à l'avenir l'effet d'entraînement que le secteur des hautes technologies peut avoir sur les entreprises locales et l'emploi. Néanmoins, en termes d'emplois directs, les volumes sont limités et ne remettent pas en cause de manière probante le niveau de chômage désastreux en Afrique.

La figure 3.5 indique en outre que le secteur des services affiche des taux de croissance de l'emploi

similaires à celui des hautes technologies, avec cependant un volume d'emploi beaucoup plus important (deuxième plus importante des quatre catégories). En revanche, l'emploi direct généré par le secteur des Services a fortement diminué, passant de 18,2 % en 2003-2009 à 2,2 % en 2010-2016. Bien que l'attrait des IED pour les services puisse interpeler les gouvernements, il sera probablement plus difficile à réaliser.

Les IED dans le secteur manufacturier ont connu une bonne croissance sur l'ensemble de la période (4,8 %) et le plus grand volume d'emploi (62 %), ce qui en fait un secteur très attractif. En effet, les IED manufacturiers sont les plus importants pour réduire les inégalités de revenus dans les pays africains (voir aussi la Partie B), car ils génèrent beaucoup d'emplois et ont le potentiel d'accélérer l'industrialisation en Afrique du fait de l'existence de liens en amont et en aval avec d'autres secteurs. Néanmoins, leur forte chute, passant de 17,4 % en 2003-2009 à 0,4 % en 2010-2016, ne peut être ignorée. Plus récemment, les investisseurs ont hésité à investir dans ce secteur et il pourrait devenir moins facile de les attirer à nouveau à l'avenir.

Figure 3.7. Portée géographique des IED en Afrique (2003-2016)



Ligne continue : portée totale des investissements (km) Ligne en pointillé : tendance au fil du temps  
Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

Enfin, la figure 3.5 montre que les IED dédiés aux ressources ont connu une forte croissance négative (- 12,6 %) sur la période 2003-2016. Même lorsque nous observons la phase d'expansion précédant la récession, l'emploi dans les ressources a diminué au début de manière modérée (-4,9 %), avant que sa chute ne s'accélère (- 23,3 %) durant la période de récession. En outre, le volume d'emploi du secteur des ressources est la deuxième plus faible des quatre catégories. Ces évolutions sont très liées à la baisse des prix des matières premières au cours des dernières années. De plus, les IED dans le secteur des ressources ne génère que deux emplois par million de Dollars (USD) d'IED (voir Wall, Mehta and Kaur (2018) dans la partie B). En outre, les IED dans le secteur des ressources sont vraisemblablement difficiles à attirer lorsque le prix mondial des matières premières est bas, outre leurs bénéfices très limités en termes de création d'emplois. Le fait que les pays riches en ressources soient obligés de se diversifier dans leurs secteurs manufacturiers, de services et de hautes technologies est sans doute un aspect positif du constat effectué ci-dessus.

Parmi les IED dans les industries manufacturières (figure 3.6), l'industrie (machines, bâtiment et construction, composants électroniques, composants automobiles, produits de consommation, immobilier, électronique grand public, alimentaire, textile, plastique et automobile), l'immobilier, l'agroalimentaire, le textile et l'automobile sont particulièrement intéressants dans la mesure où ils fournissent de grands volumes d'emploi.

Dans le secteur des services (figure 3.6), l'entreposage et le stockage, les services aux entreprises, les transports, les soins de santé, les services financiers et la communication affichent tous des taux d'emploi élevés. Les communications, les services financiers et les services aux entreprises sont particulièrement intéressants, avec des volumes d'emploi tout aussi respectables. Enfin, les IED des secteurs des ressources ont connu une croissance très négative en Afrique, en particulier le charbon et le gaz naturel, les minéraux et les métaux. Les métaux maintiennent cependant un très fort volume d'emploi (15,9 %) et restent donc intéressants pour toute politique de développement visant à l'éradication de la pauvreté.

### 3.5. Portée mondiale des IED en Afrique

Chaque investissement intervenant entre une ville internationale et une ville africaine, la distance physique de l'investissement (en km) peut être établie. Ainsi, un investissement de Shanghai à Nairobi est réalisé sur une distance beaucoup plus grande qu'un investissement émanant de Johannesburg vers Nairobi. Si nous additionnons

La portée mondiale moyenne des IED dans le monde a augmenté de 2003 à 2011, mais a légèrement diminué depuis. Cela implique le fait que les investisseurs se sont mondialisés en réalisant des investissements directs dans des centres de plus en plus éloignés.

toutes les distances d'investissement à une ville comme Nairobi et prenons ensuite la moyenne, nous obtenons une mesure de la « portée mondiale » de l'investissement à Nairobi. Ce critère peut être calculé pour chaque année et, s'il est positionné sur un graphique, il montre sur une échelle de temps, si l'investissement moyen à Nairobi provient de sources plus proches ou plus éloignées. En adoptant cette démarche pour toutes les villes du monde, on obtient un indicateur de portée mondiale. Ceci est illustré dans le graphique (voir Annexe 1.6 en ligne).

La portée mondiale moyenne des IED dans le monde a augmenté de 2003 à 2011, mais a légèrement diminué depuis. Cela implique le fait que les investisseurs se sont mondialisés en réalisant des investissements directs dans des centres de plus en plus éloignés. En conséquence, les villes les plus éloignées sont devenues plus globalement connectées. La tendance à la baisse depuis 2011 pourrait toutefois être en partie le résultat d'une baisse de l'appétence pour le risque, après les crises financières mondiales et en partie à cause des tensions géopolitiques et de l'instabilité politique prégnantes dans certaines parties du monde. La réémergence récente du nationalisme économique dans certaines économies fondamentales pourrait rimer avec

plus de bilatéralisme dans la dynamique de la mondialisation.

Dans le graphique de la figure 3.7, nous voyons que la portée mondiale moyenne des IED en Afrique suit clairement la tendance mondiale. Entre 2003 et 2011, les investissements en Afrique provenaient de plus en plus de sources plus lointaines. Depuis 2011, il y a eu toutefois un léger renversement

tendance à opérer plus localement. Les résultats ci-dessus indiquent que les municipalités devraient élaborer des stratégies de marketing internationales rigoureuses afin d'attirer les investisseurs, notamment par le biais d'agences de promotion des investissements, d'agences d'achat intelligentes et de commissions de la concurrence. L'objectif doit être d'accroître le portefeuille mondial et régional



La santé a connu l'un des taux de croissance les plus élevés de l'IED en Afrique

© Riccardo Lennart Niels Mayer

de cette tendance. Dans la partie B de ce rapport disponible en ligne, dans « Smart City Study » de Wall et Stavropoulos (2016), il ressort clairement que plus la portée mondiale d'une ville dans le système mondial des IED est élevée, plus le niveau d'intelligence urbaine est élevé. C'est sans doute lié au fait que les multinationales économiquement les plus importantes ne sont pas limitées par la distance et ont la capacité d'investir à travers le monde, tandis que les petites entreprises ont

d'investisseurs étrangers dans la ville. Les centres internationaux tels que Le Caire, Johannesburg, Lagos et Nairobi devraient se concentrer davantage sur l'expansion continentale mondiale et africaine, par ex. : la SADC et la CEDEAO. En revanche, des villes de taille moyenne comme Durban et Mombasa devraient se concentrer davantage sur l'amélioration de l'investissement national et régional.

## 4. Prévisions des IED mondiaux dans les régions et pays africains



Une forte concentration d'IED dans les industries extractives (notamment le secteur pétrolier) peut rendre les économies vulnérables aux fuites financières et économiques

© Vladyslav Morozov

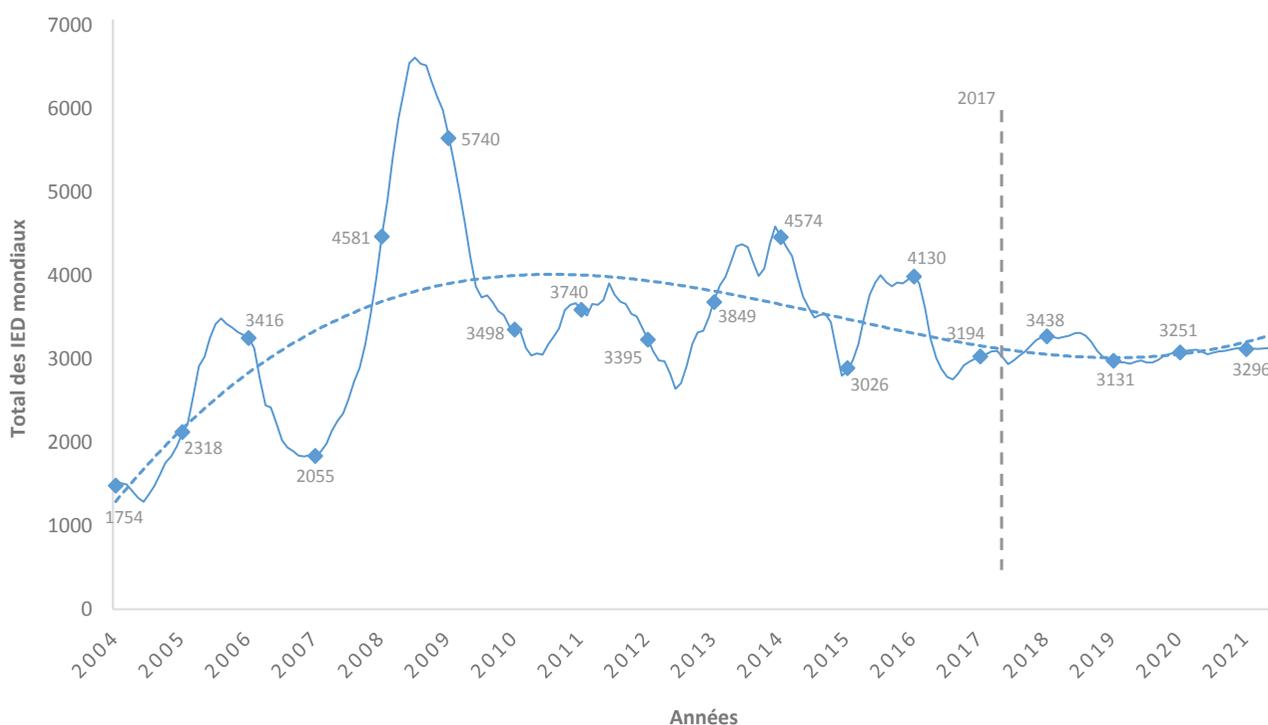
#### 4.1. Introduction à la prévision

Tandis que la partie précédente visait à analyser les tendances des IED en Afrique, cette partie va plus loin, en utilisant les modèles ARIMA pour les prévisions abordées dans ce chapitre.

Bien que les flux d'IED se soient considérablement développés depuis les années 90 dans toutes les sous-régions d'Afrique, la croissance des investissements a considérablement varié selon la région et le secteur concernés (Suleiman, Kaliappan et Ismail 2013). Historiquement, l'Afrique du Nord a mieux réussi à attirer les IED que les autres régions, sans doute en raison de sa dotation en ressources naturelles et de sa proximité avec l'Europe. Dans l'Afrique australe, l'Afrique du Sud a nettement surperformé ses voisins au moment de retenir les investissements (Ganiou Mijiyawa 2012). Les autres pays recevant une part relativement importante des IED sont l'Algérie, l'Angola, le Maroc et le Nigeria (Dupasquier et Osakwe 2005). Dans un premier temps, les flux d'IED vers le Continent se sont largement concentrés sur les ressources, ce secteur emportant la part belle des IED injectés dans les économies africaines (Dupasquier et Osakwe 2005, Suleiman, Kaliappan et Ismail 2013).

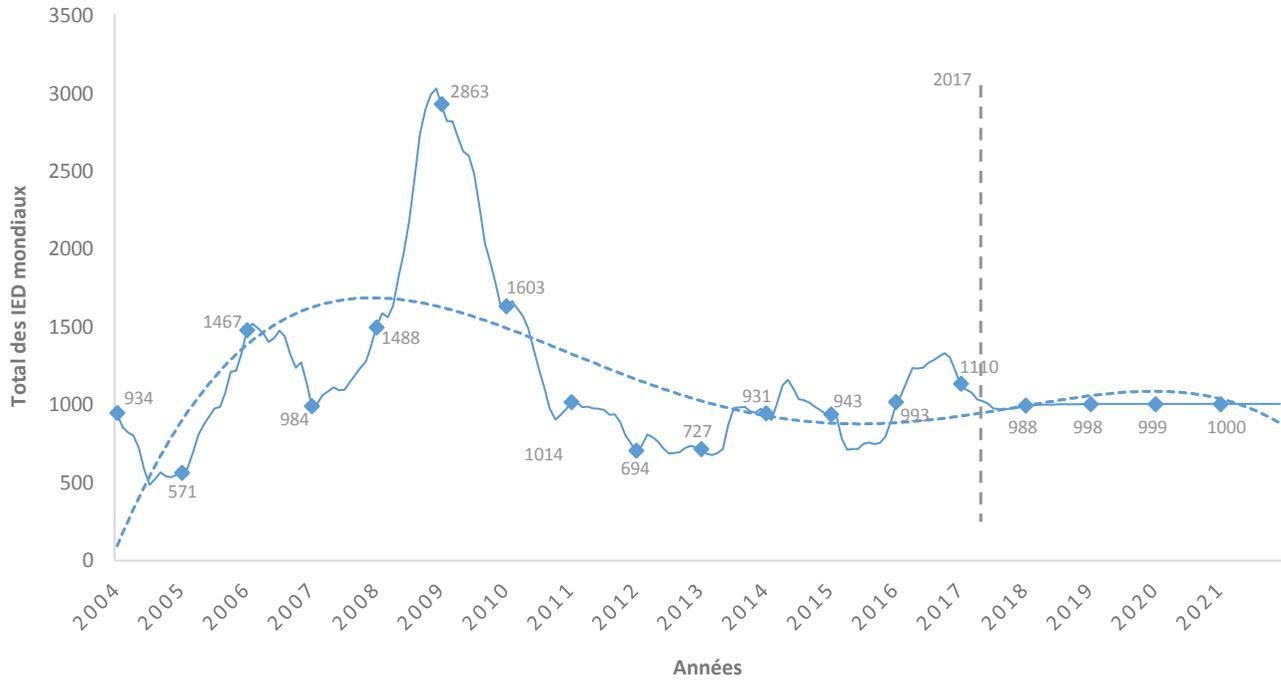
Bien que la croissance des IED en Afrique subsaharienne soit considérée comme résiliente (Beny et Cook 2009, Andersen et Jensen 2014), aucun consensus n'a été obtenu quant au caractère durable des modèles de croissance alimentés par les IED (Arbache et Page, 2010 ; Barbi et Costa 2016). En outre, une concentration des IED dans le secteur des ressources, en particulier les industries extractives (par ex. : le secteur pétrolier) peut rendre les économies vulnérables aux fuites financières et économiques et provoquer un développement sous-optimal des liens économiques nationaux. Une telle situation inhibe la croissance économique (Adams 2009) et un développement économique équilibré. Un déplacement de l'accent mis sur les IED du secteur des ressources (primaires) vers les secteurs secondaire et tertiaire peut donc accroître l'incidence des IED sur le développement (Akinlo 2004). Ainsi, dans cette partie, en prévoyant les flux d'IED de différents secteurs clés (catégories) et les cinq principales régions africaines, on peut se faire une idée de la probable future distribution des IED et aider les décideurs à planifier et élaborer des stratégies économiques.

Figure 4.1. Prévisions d'IED en Afrique (2004-2021)



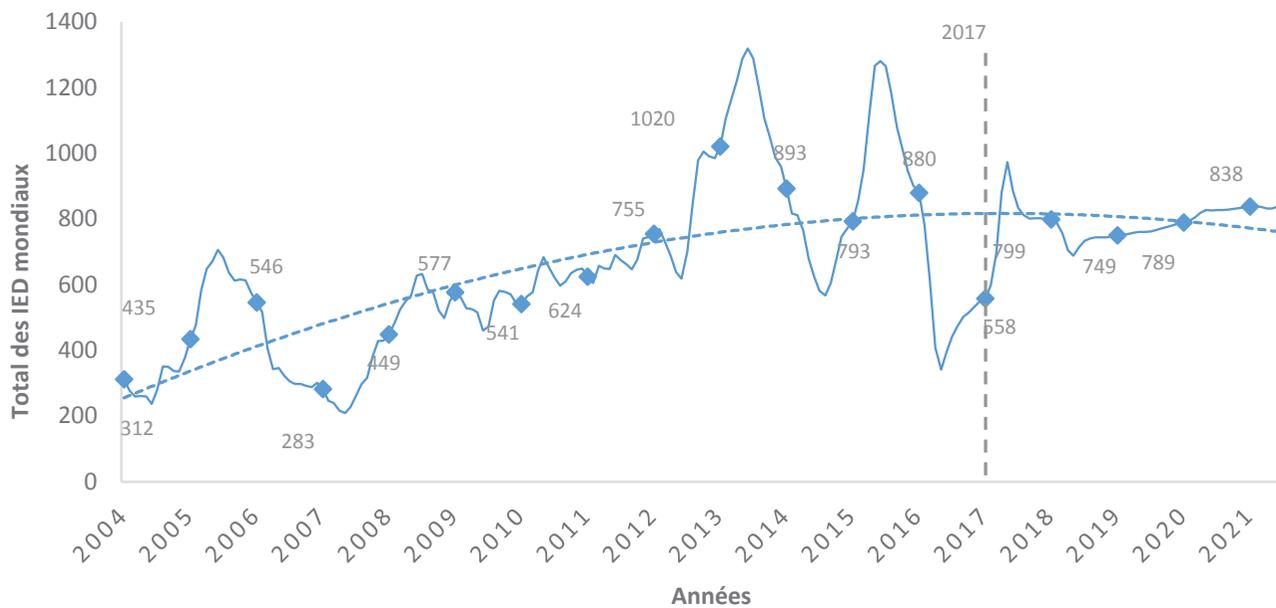
Source : Rutten et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

Figure 4.2. Prévisions d'IED en Afrique du Nord (2004-2021)



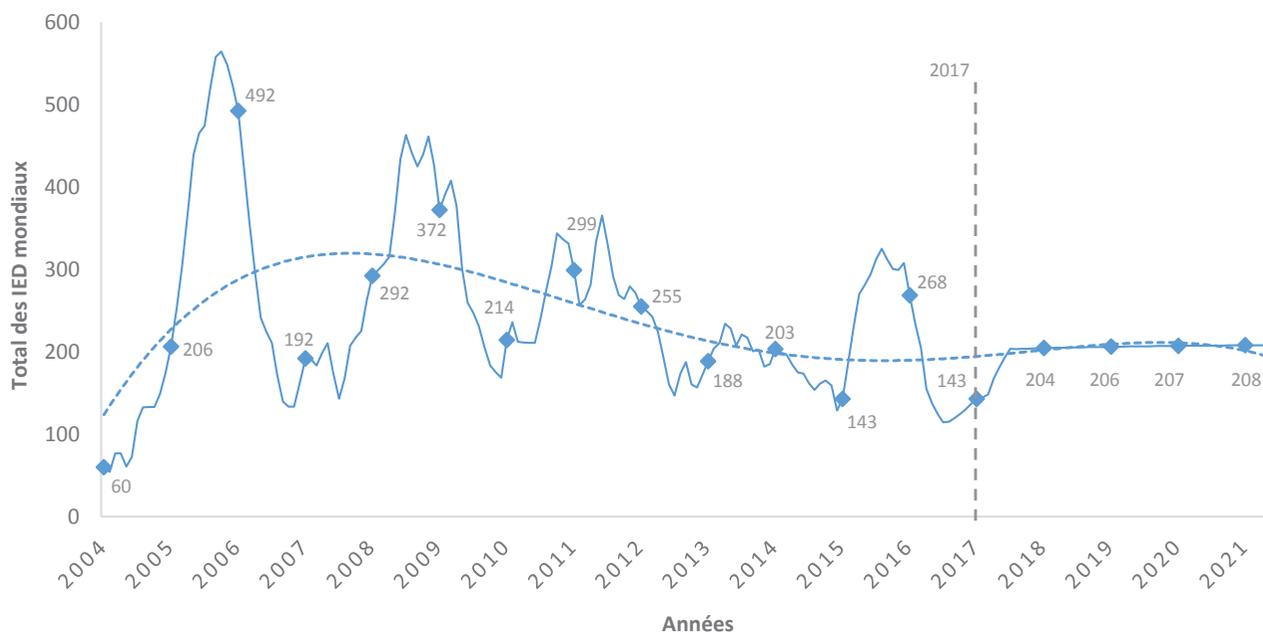
Source : Rutten et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

Figure 4.3. Prévisions d'IED en Afrique de l'Ouest (2004-2021)



Source : Rutten et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

Figure 4.4. Prévisions d'IED en Afrique Centrale (2004-2021)



Source : Rutten et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

#### 4.2. Prévisions d'IED pour l'Afrique et ses cinq régions clés IED en Afrique

La figure 4.1 montre comment la tendance des flux d'IED en Afrique a fluctué au fil du temps (ligne bleu foncé). La modélisation basée sur les séries chronologiques indique que, sur les cinq années jusqu'en 2021, le total des IED devrait augmenter de manière modérée. Cependant, ce modèle se rapporte à l'ensemble de l'Afrique et les prédictions diffèrent également considérablement, selon les régions et secteurs. Alors qu'à la fin des années 90, les IED africains étaient principalement dédiés au secteur primaire, les investissements se sont par la suite clairement orientés vers les secteurs secondaire et tertiaire (Mwilima 2003). L'augmentation des IED dans ces secteurs a sans doute contribué à la croissance économique des villes africaines et peut-être aussi à des formes plus durables de croissance économique et de développement. La probabilité de ce résultat sera accrue si les gouvernements africains s'engagent dans des réformes politiques attirant des types d'IED qui favorisent la durabilité économique et génèrent des emplois, notamment dans les secteurs secondaire et tertiaire (Adams 2009, Suleiman, Kaliappan et Ismail 2013). L'analyse

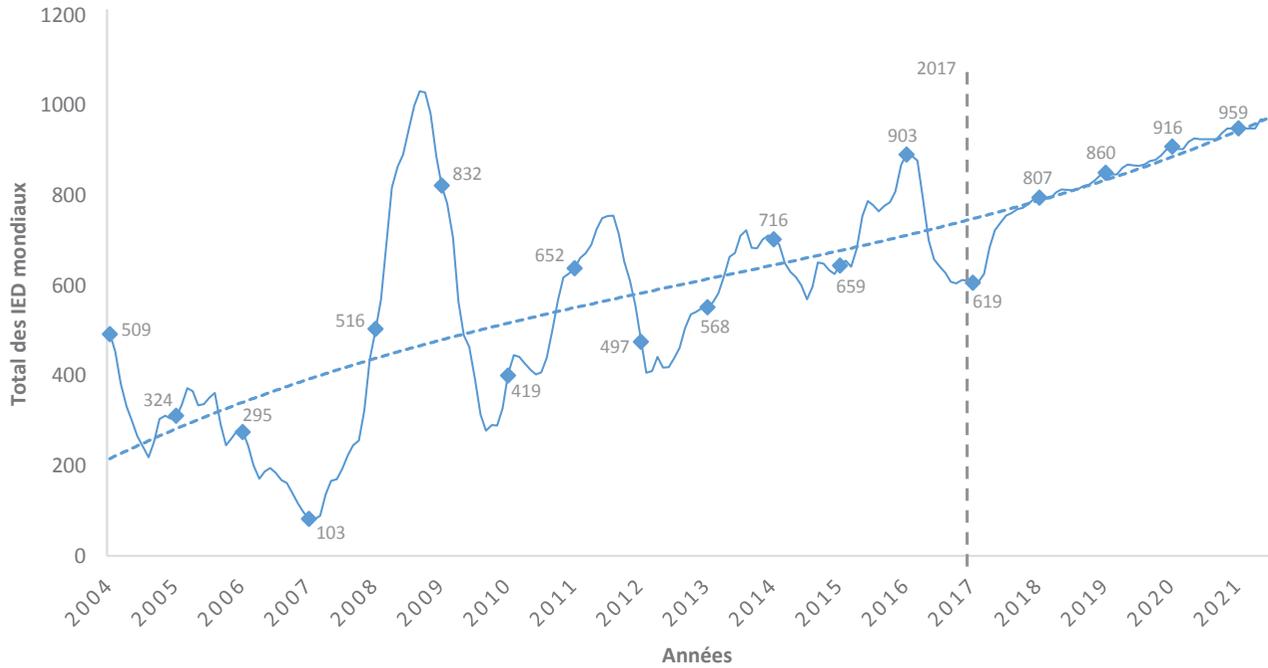
Les IED dans les secteurs des services et des industries manufacturières devraient maintenir une croissance stable tandis que les IED dans le secteur des ressources ne progresseront que lentement

suggère également que les IED dans le secteur des hautes technologies en Afrique devraient augmenter considérablement. En outre, les IED dans les secteurs des services et des industries manufacturières devraient maintenir une croissance stable tandis que les IED dans le secteur des ressources ne progresseront que lentement.

#### IED en Afrique du Nord

Même si l'Afrique du Nord reçoit le volume d'IED le plus élevé, ceux-ci devraient rester stables au cours des prochaines années (figure 4.2). La croissance des IED dans la région devrait principalement intervenir dans les secteurs des hautes technologies et des services, tandis que pour les ressources, la croissance

Figure 4.5. Prévisions d'IED en Afrique de l'Est (2004-2021)



Source : Rutten et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

Figure 4.6. Prévisions d'IED en Afrique australe (2004-2021)



Source : Rutten et Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

demeurera modeste. Le secteur des services est susceptible de dépasser le secteur manufacturier en tant que principal bénéficiaire des IED dans la région. La tendance générale des investissements étrangers dans la région a été négative et cette tendance se maintiendra dans certaines parties de la région. Ceci est probablement le résultat des incidences durables du Printemps arabe sur les IED en Afrique du Nord et de la dépendance relative persistante de la région vis-à-vis de sa dotation en pétrole, malgré la proximité bénéfique des marchés de l'UE. Les IED en Algérie, en Libye et en Tunisie demeureront relativement faibles à l'avenir, tandis que les IED en Égypte et en particulier au Maroc devraient se remettre de la crise financière mondiale et de l'instabilité politique régionale.

#### **IED en Afrique de l'Ouest**

Les IED dans la région de l'Afrique de l'Ouest ont augmenté depuis la crise financière de 2008 ; une tendance qui devrait se poursuivre (figure 4.3). Les investissements dans le secteur des hautes technologies et des industries manufacturières augmenteront par rapport aux autres secteurs, tandis que le secteur manufacturier continuera d'enregistrer la valeur absolue la plus élevée d'IED. La tendance à la baisse des IED dans les ressources devrait se poursuivre avec cependant une stagnation des investissements dans le secteur des ressources, malgré l'importance historique du secteur pétrolier pour attirer les IED dans la région. Les investissements dans le secteur des services de la région de l'Afrique de l'Ouest devraient diminuer si les conditions demeurent les mêmes (par exemple, une meilleure intégration régionale, moins de corruption et une gouvernance plus transparente).

Pour le Nigeria, la plus grande économie de la région, les IED devraient marquer une tendance à la hausse malgré leur récent déclin. Depuis 2010, la tendance des IED en Côte d'Ivoire est à la hausse et elle devrait perdurer. Même si les IED au Ghana ont augmenté par rapport à 2010, ils ont commencé à diminuer à partir de 2014 ; tendance qui devrait persister au cours des cinq prochaines années.

#### **IED en Afrique centrale**

La croissance des IED en Afrique centrale a stagné au cours des 10 dernières années et devrait demeurer au niveau actuel. L'Afrique centrale est la région où la part de flux d'IED est la plus faible (figure 4.4).

Le niveau des IED dans les secteurs des industries manufacturières et des services demeure stable, tandis que la tendance des IED dans le secteur des ressources poursuivra sa tendance à la baisse. Les IED dans le secteur des hautes technologies ont été rares et ne devraient pas connaître de forte croissance dans les cinq prochaines années. La légère tendance à la baisse des IED en République Démocratique du Congo se poursuivra probablement, tandis que les IED au Rwanda devraient augmenter, le Rwanda devenant ainsi l'une des économies les plus prometteuses de la région.

#### **IED en Afrique de l'Est**

Le total des IED dans la région de l'Afrique de l'Est n'a cessé de s'accroître depuis 2000. Les prévisions indiquent que cette tendance restera positive et que les IED dans la région progresseront (figure 4.5). Le secteur manufacturier continuera de recevoir à la fois le plus grand nombre d'investissements, et une croissance positive. Les IED dans le secteur des services connaîtront le taux de croissance le plus élevé au cours des cinq prochaines années. La tendance dans le secteur des ressources continuera à la baisse. Les IED au Kenya devraient continuer de croître au cours des cinq prochaines années. En Éthiopie, pays qui n'a attiré des investissements importants que depuis 2014, les IED devraient conserver leur niveau actuel. Les IED de la Tanzanie devraient continuer de croître, mais la tendance a été très volatile au cours de la dernière décennie, et il est difficile de prévoir une accélération significative à court terme.

#### **IED en Afrique australe**

Sur la base de l'analyse des séries chronologiques, les IED devraient légèrement augmenter en Afrique australe, ce qui laisse supposer une reprise provisoire de la baisse des investissements survenue en 2014 (figure 4.6). La tendance des IED dans le secteur des services devrait être la plus prometteuse, suivie par le secteur manufacturier. Les IED dans le secteur des hautes technologies devraient augmenter modestement, tandis que les IED dans le secteur des ressources devraient fortement diminuer. Au niveau des pays, l'Afrique du Sud restera la principale destination des IED dans la région. La Zambie devrait se remettre de sa tendance négative, tandis que la situation du Mozambique s'améliorera légèrement par rapport à 2016.

## 5. Compétitivité économique, spécialisation et diversification des villes d'Afrique



L'image de marque des villes est devenue un élément clé pour obtenir des IED

© Maocheng

### 5.1. La concurrence des villes pour attirer les IED

Dans notre économie moderne, on dit souvent que les villes doivent rivaliser entre elles pour avoir accès à des ressources, des marchés et une influence économique. Mais malgré les nombreux discours théoriques sur ces « guerres de lieux », l'intensité de cette concurrence est un domaine qui reste sous-évalué. S'appuyant sur les travaux théoriques de Gordon (1999) et les principes de l'écologie évolutive et organisationnelle, cette partie propose un indicateur d'évaluation du degré de concurrence des villes africaines à partir de leurs modes d'interaction (réseaux) ainsi qu'une définition de leurs principaux concurrents. Cette analyse met en lumière l'importance de la diversification régionale

pour attirer davantage d'investissements étrangers directs (IED) vers les villes africaines. Elle part de l'hypothèse selon laquelle plus une ville attire des IED diversifiés, plus elle recevra des IED internationaux. Autrement dit, une ville qui n'attire que des IED spécialisés dans certains secteurs attirera moins d'IED.

Au cours des dernières décennies, les études urbaines et la littérature de la planification ont reconnu le fait que les villes rivalisent entre elles pour obtenir des marchés, des produits et des investissements, et stimuler la création d'entreprises, la croissance démographique, le tourisme, les grands événements et le financement (Harvey, 1989 ; Lever et Turok, 1999). Ces « guerres de lieu » (cf. Haider, 1992)

menées sur différents marchés peuvent se dérouler au niveau local, régional, national, continental, ou mondial (Gordon, 1999). Dans un monde où la distance physique joue désormais un moindre rôle (Cairncross, 2001 ; Friedman, 2007), les villes doivent améliorer leur compétitivité ou leurs capacités à rivaliser efficacement avec d'autres villes afin d'attirer des entreprises et des travailleurs leur permettant de maintenir ou de renforcer leur position au sein de la hiérarchie urbaine mondiale, régionale ou nationale, et d'accroître leur niveau de vie (Porter, 1990 ; Friedmann, 1995 ; Storper, 1997). Aujourd'hui, la compétition entre villes est particulièrement féroce et les autorités locales redoublent d'efforts pour améliorer (et maintenir) l'attractivité de leurs villes.

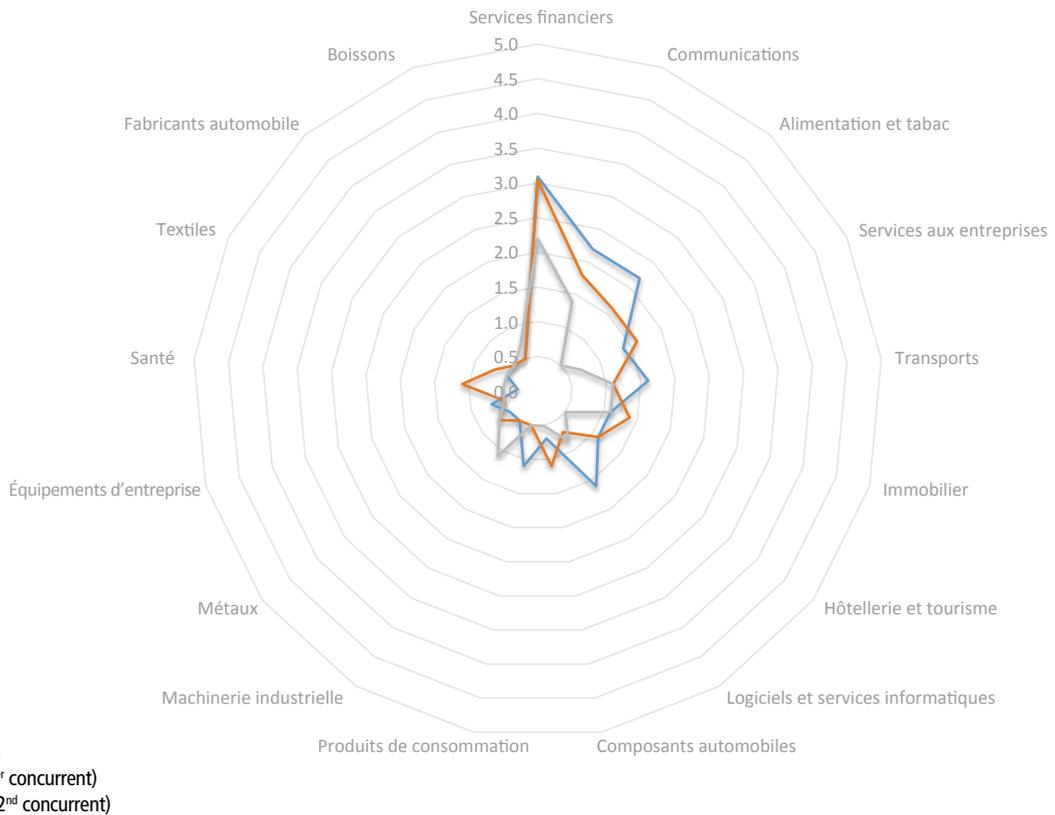
Dans ce contexte, la réduction des coûts pour les populations ciblées (crédits d'impôt, financement de projets) et la mise à disposition d'équipements, d'infrastructures matérielles et de réseaux de transport en commun sont devenues des aspects clés pour attirer et retenir les entreprises et les travailleurs.

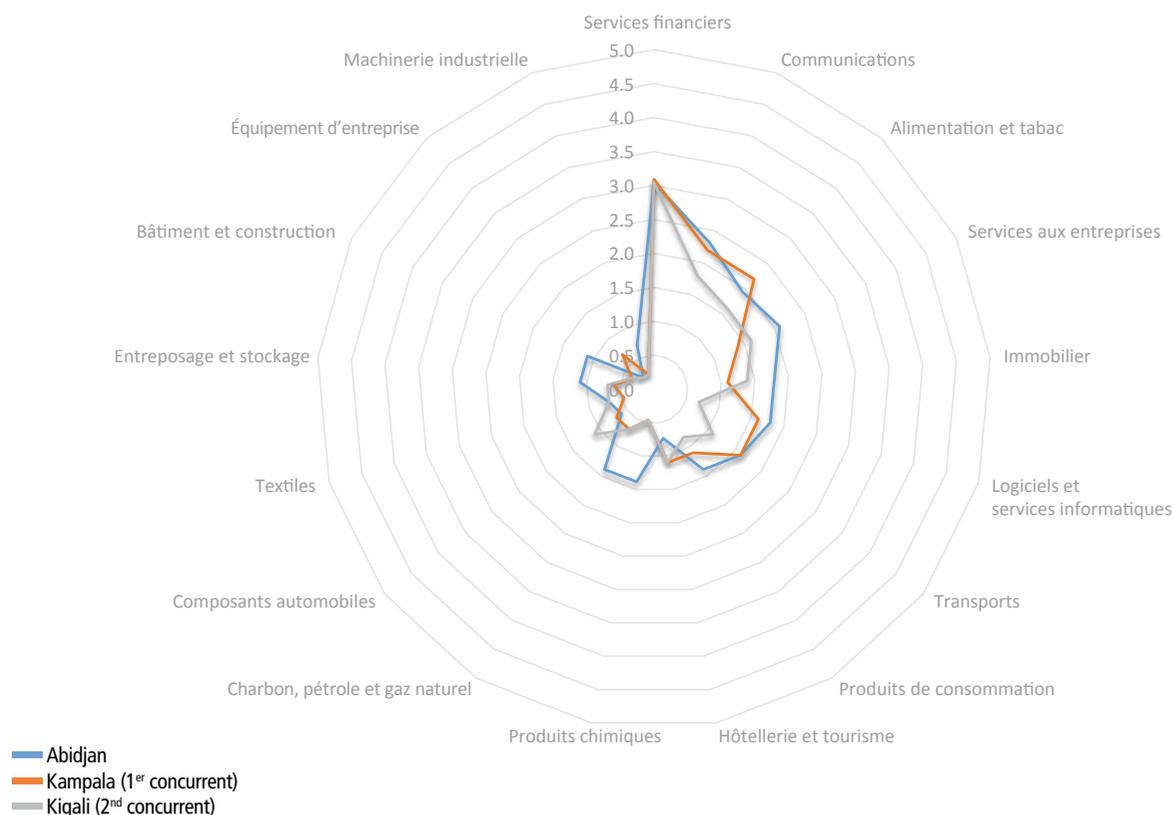
Comme on pourrait s'y attendre, le marketing et l'image de marque des villes sont devenus deux activités en plein essor (Paddison, 1993 ; Van den Berg et Braun, 1999) alors que les budgets alloués à la promotion des sites affichent une hausse constante (Hall et Hubbard, 1996 ; LeRoy, 2005).

Malgré la vaste quantité de recherches et politiques contemporaines, les données empiriques sur la concurrence urbaine restent encore relativement faibles. Bien que la plupart des études sur la compétitivité urbaine supposent que les villes rivalisent entre elles, l'intensité de cette concurrence est rarement mesurée. Or, pour pouvoir valider efficacement le concept de compétitivité urbaine, il est important de bien comprendre dans quelle mesure les villes rivalisent entre elles ainsi que les facteurs qui motivent cette compétition. En nous concentrant sur la concurrence urbaine plutôt que sur la compétitivité des villes, nous pourrions enrichir notre compréhension des villes compétitives (Burger et coll., 2013) et proposer une méthode permettant

Figure 5.1. Villes africaines concurrentes, en termes de similitude des secteurs d'IED (2003-2021)







Source : Wall, 2017. Selon les données de fDI Markets

d'identifier les concurrents les plus importants et nuancer l'hypothèse théorique selon laquelle toutes les villes seraient en concurrence égale (voir, par exemple, Haider, 1992 ; Markusen et Schrock, 2006). Dans cette section, nous calculerons la compétitivité de toutes les villes du monde en fonction de leurs secteurs d'investissement.

## 5.2. La concurrence d'Abidjan, du Caire, de Johannesburg et de Kigali pour attirer des investisseurs

Le modèle utilisé pour calculer la concurrence des villes porte le nom de « modèle de distance de Manhattan ».

Pour faire simple, ce modèle se base sur le principe selon lequel deux villes recevant le même volume d'investissements dans les mêmes secteurs industriels constituent des concurrents « parfaits » dans la mesure où elles présentent aux investisseurs étrangers le même degré d'intérêt. Ce modèle part du principe que chacune de ces villes peut être remplacée par l'autre. En se basant sur la taille et les secteurs d'investissement

de toutes les villes du monde, on peut ainsi calculer et classer les concurrents directs de n'importe quelle ville. Ce raisonnement est plus clair quand on examine les diagrammes des quatre villes étudiées dans ce rapport, à savoir Abidjan, Le Caire, Johannesburg et Kigali (figure 5.1).

Après avoir appliqué le modèle de distance de Manhattan aux données des IED, les principaux concurrents mondiaux de chacune de ces villes ont été définis et classés en conséquence (voir le tableau 5.1). On voit ici que les principaux concurrents mondiaux de Johannesburg sont Bogota (1<sup>er</sup>), Chicago (2<sup>e</sup>), Istanbul (3<sup>e</sup>), Delhi (4<sup>e</sup>) et Buenos Aires (5<sup>e</sup>). Cela classement signifie que ces cinq villes se spécialisent dans les mêmes secteurs d'IED que Johannesburg et possèdent la même répartition de secteurs d'IED. Les concurrents du Caire sont Manama (1<sup>er</sup>), Vilnius (2<sup>e</sup>), Lima (3<sup>e</sup>), Kiev (4<sup>e</sup>) et Riyad (5<sup>e</sup>). Les concurrents d'Abidjan sont Kampala (1<sup>er</sup>), Kigali (2<sup>e</sup>), Dar es Salam (3<sup>e</sup>), Vientiane (4<sup>e</sup>) et Lahore (5<sup>e</sup>). Enfin, les concurrents de Kigali sont Kampala (1<sup>er</sup>), Vientiane (2<sup>e</sup>), Lusaka (3<sup>e</sup>), Dakar (4<sup>e</sup>) et Addis-Abeba (5<sup>e</sup>).

**Tableau 5.1.**  
**Les cinq principaux concurrents des six villes étudiées, à treize échelles géographiques (2003-2021)**

Région du monde	Concurrent	Shanghai	New York	Johannesburg	Le Caire	Abidjan	Kigali
<b>Monde</b>	1 <sup>er</sup>	Dubai	Sydney	Bogota	Al Manamah	Kampala	Kampala
	2 <sup>nd</sup>	Hong Kong	Dublin	Chicago	Vilnius	Kigali	Vientiane
	3 <sup>e</sup>	Singapore	Paris	Istanbul	Lima	Dar es Salaam	Lusaka
	4 <sup>e</sup>	Beijing	Tokyo	Delhi	Kiev	Vientiane	Dakar
	5 <sup>e</sup>	Paris	Madrid	Buenos Aires	Riyadh	Lahore	Addis Ababa
<b>Afrique</b>	1 <sup>er</sup>	Johannesburg	Johannesburg	Le Cap	Nairobi	Kampala	Kampala
	2 <sup>nd</sup>	Casablanca	Le Cap	Casablanca	Accra	Kigali	Lusaka
	3 <sup>e</sup>	Nairobi	Le Caire	Nairobi	Casablanca	Dar es Salaam	Dakar
	4 <sup>e</sup>	Le Cap	Nairobi	Le Caire	Tunis	Dakar	Addis Ababa
	5 <sup>e</sup>	Le Caire	Casablanca	Lagos	Lagos	Addis Ababa	Abidjan
<b>Asie et région pacifique</b>	1 <sup>er</sup>	Hong Kong	Sydney	Delhi	Auckland	Vientiane	Vientiane
	2 <sup>nd</sup>	Singapore	Tokyo	Manila	Baku	Lahore	Jinan
	3 <sup>e</sup>	Beijing	Hong Kong	Jakarta	Almaty	Dhaka	Dushanbe
	4 <sup>e</sup>	Tokyo	Beijing	Seoul	Rangoon	Karachi	Ipoh
	5 <sup>th</sup>	Sydney	Melbourne	Hanoi	Brisbane	Islamabad	Nanning
<b>Amérique latine</b>	1 <sup>st</sup>	São Paulo	São Paulo	Bogota	Lima	Medellin	Caracas
	2 <sup>nd</sup>	Mexico City	Mexico City	Buenos Aires	San Jose	Caracas	Recife
	3 <sup>rd</sup>	Buenos Aires	Bogota	Santiago	Panama City	Montevideo	Medellin
	4 <sup>th</sup>	Bogota	Buenos Aires	Rio de Janeiro	Guadalajara	Santo Domingo	Cali
	5 <sup>th</sup>	Santiago	Santiago	Mexico City	Santiago	Cali	Cordoba
<b>Moyen-Orient</b>	1 <sup>st</sup>	Dubai	Abu Dhabi	Riyadh	Al Manamah	Baghdad	Damas
	2 <sup>nd</sup>	Abu Dhabi	Ad Dawhah	Ad Dawhah	Riyadh	Arbil	Salalah
	3 <sup>e</sup>	Ad Dawhah	Riyadh	Abu Dhabi	Muscat	Damascus	Bagdad
	4 <sup>e</sup>	Riyadh	Jeddah	Al Manamah	Amman	Tehran	Arbil
	5 <sup>e</sup>	Jeddah	Al Manamah	Tel Aviv-Yafo	Jeddah	Salalah	Basra
<b>Amérique du Nord</b>	1 <sup>er</sup>	Manhattan	Toronto	Chicago	Washington	Baltimore	McAllen
	2 <sup>nd</sup>	Toronto	San Francisco	Montréal	Calgary	McAllen	Nashville
	3 <sup>e</sup>	Los Angeles	Los Angeles	Atlanta	Dallas	Halifax	Tampa
	4 <sup>e</sup>	San Francisco	Vancouver	Houston	Atlanta	Tampa	Kansas City
	5 <sup>e</sup>	Houston	Chicago	Los Angeles	Seattle	Nashville	Tempe
<b>Reste de l'Europe</b>	1 <sup>er</sup>	Moscou	Moscou	Istanbul	Vilnius	Sarajevo	Limassol
	2 <sup>nd</sup>	Bucharest	Varsovie	Warsaw	Kiev	Constanta	Samara
	3 <sup>e</sup>	Varsovie	Prague	Vilnius	Bratislava	Lefkosia	Valletta
	4 <sup>e</sup>	Istanbul	Istanbul	Prague	Krakow	Ljubljana	Lefkosia
	5 <sup>e</sup>	Budapest	Budapest	Kiev	Belgrade	Odesa	Banja Luka
<b>Europe de l'Ouest</b>	1 <sup>er</sup>	Paris	Dublin	Zurich	Luxembourg	Malaga	Innsbruck
	2 <sup>nd</sup>	Madrid	Paris	Helsinki	Glasgow	Alicante	Murcia
	3 <sup>e</sup>	Dublin	Madrid	Dusseldorf	Genève	Bern	Padova
	4 <sup>e</sup>	Barcelone	Berlin	Bruxelles	Lisbonne	Derby	Alicante
	5 <sup>e</sup>	Francfort	Amsterdam	Copenhague	Rome	Dundalk	High Wycombe

<b>Afrique centrale</b>	1 <sup>er</sup>	Douala	Douala	Douala	Kinshasa	Douala	Douala
	2 <sup>nd</sup>	Kinshasa	Kinshasa	Kinshasa	Douala	Kinshasa	Kinshasa
	3 <sup>e</sup>	Yaoundé	N'Djamena	Yaounde	Lubumbashi	N'Djamena	N'Djamena
	4 <sup>e</sup>	Lubumbashi	Yaoundé	Lubumbashi	N'Djamena	Yaounde	Lubumbashi
	5 <sup>e</sup>	N'Djamena	Lubumbashi	N'Djamena	Yaoundé	Lubumbashi	Yaoundé
<b>Afrique de l'Est</b>	1 <sup>er</sup>	Nairobi	Nairobi	Nairobi	Nairobi	Kampala	Kampala
	2 <sup>nd</sup>	Dar es Salaam	Dar es Salaam	Dar es Salaam	Kampala	Kigali	Addis Ababa
	3 <sup>e</sup>	Kampala	Kampala	Kampala	Dar es Salaam	Dar es Salaam	Khartoum
	4 <sup>e</sup>	Kigali	Addis Ababa	Addis Ababa	Addis Ababa	Addis Ababa	Dar es Salaam
	5 <sup>e</sup>	Addis Ababa	Kigali	Kigali	Kigali	Khartoum	Juba
<b>Afrique du Nord</b>	1 <sup>er</sup>	Casablanca	Le Caire	Casablanca	Casablanca	Tripoli	Alexandria
	2 <sup>nd</sup>	Le Caire	Casablanca	Le Caire	Tunis	Alexandrie	Tripoli
	3 <sup>e</sup>	Tunis	Tunis	Tunis	Alger	Alger	Agadir
	4 <sup>e</sup>	Alger	Alger	Alger	Tripoli	Nouveau Caire	Ville du 6 Octobre
	5 <sup>e</sup>	Tangier	Tripoli	Tanger	Rabat	Rabat	Gizeh
<b>Afrique australe</b>	1 <sup>er</sup>	Johannesburg	Johannesburg	Le Cap	Le Cap	Lusaka	Lusaka
	2 <sup>nd</sup>	Le Cap	Le Cap	Luanda	Luanda	Maputo	Harare
	3 <sup>e</sup>	Luanda	Luanda	Durban	Maputo	Hararé	Windhoek
	4 <sup>e</sup>	Durban	Maputo	Maputo	Durban	Windhoek	Maputo
	5 <sup>e</sup>	Maputo	Durban	Pretoria	Pretoria	Durban	Gaborone
<b>Afrique de l'Ouest</b>	1 <sup>er</sup>	Lagos	Lagos	Lagos	Accra	Abidjan	Dakar
	2 <sup>nd</sup>	Accra	Accra	Accra	Lagos	Dakar	Abidjan
	3 <sup>e</sup>	Abidjan	Abidjan	Abidjan	Abidjan	Kumasi	Kumasi
	4 <sup>e</sup>	Dakar	Dakar	Dakar	Dakar	Tema	Abuja
	5 <sup>e</sup>	Abuja	Abuja	Abuja	Kumasi	Sekondi-Takoradi	Tema

Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

Il est important de noter que ces premiers résultats ne tiennent pas compte de la proximité géographique des villes, mais se basent uniquement sur la similitude de leurs secteurs d'IED et du nombre de ces investissements. La figure 5.1 montre pourquoi ces villes sont en concurrence. Quand on observe le diagramme de Johannesburg, on remarque que la solidité de ses investissements est représentée par la ligne bleue. La ville qui lui correspond le plus est Bogota, celle-ci est représentée par la ligne rouge. Si ces villes étaient des concurrents parfaits (100 %), ces lignes présenteraient un chevauchement exact. En règle générale, le chevauchement du marché des IED varie de 0 % (zéro concurrence) à 100 % (concurrence parfaite). La ligne verte, qui représente les secteurs des IED de Chicago correspond moins à la ligne bleue de Johannesburg qu'à celle de Bogota, cette ville est par conséquent le 2<sup>e</sup> concurrent (moins parfait) de Johannesburg, après Bogota.

Quand on examine les concurrents du Caire, on remarque une relation similaire, comme dans le cas

d'Abidjan et Kigali, même si ces villes rivalisent dans différents secteurs. Ce point confirme l'hypothèse théorique selon laquelle toutes les villes du monde ne seraient pas en concurrence égale pour les mêmes IED (Markusen et Schrock, 2006). Il est également clair que Johannesburg rivalise avec des villes appartenant à une ligue beaucoup plus élevée (comme Bogota et Chicago) qu'une ville comme Kigali, qui reçoit moins d'investissement. Les concurrents de Kigali sont clairement des villes régionales de plus petite taille comme Addis-Abeba, Dakar, Kampala et Lusaka.

Le tableau 5.1 révèle que les métropoles « alpha » comme Shanghai et New York rivalisent dans une ligue urbaine encore plus élevée que Johannesburg. Les concurrents de Shanghai sont en effet Dubai (1<sup>er</sup>), Hong Kong (2<sup>e</sup>), Singapour (3<sup>e</sup>), Beijing (4<sup>e</sup>) et Paris (5<sup>e</sup>). Les concurrents de New York sont Sydney (1<sup>er</sup>), Dublin (2<sup>e</sup>), Paris (3<sup>e</sup>), Tokyo (4<sup>e</sup>) et Madrid (5<sup>e</sup>). Si Shanghai et New York sont deux destinations privilégiées pour les IED au niveau mondial, ces villes ne sont pas réellement en concurrence étant donné que leurs



Bogota est le principal concurrent de Johannesburg quand il s'agit d'attirer des IED, selon la méthodologie du modèle de distance de Manhattan

© Juan Carlos Tinjaca

profils d'investissements sectoriels sont très différents. Le tableau 5.1 montre aussi que quand on ajoute un critère géographique à l'équation, différents groupes de concurrents émergent dans le cas de chaque ville. Les meilleurs concurrents africains de Johannesburg, par exemple, sont Le Cap (1<sup>er</sup>), Casablanca (2<sup>e</sup>), Nairobi (3<sup>e</sup>), Le Caire (4<sup>e</sup>) et Lagos (5<sup>e</sup>). De même, les meilleurs concurrents de Johannesburg peuvent être identifiés dans chacune des principales régions mondiales (tableau 5.1).

On peut aussi étudier les villes en concurrence au sein de différentes régions africaines. Par exemple, les principaux concurrents de Johannesburg en Afrique orientale sont Nairobi (1<sup>er</sup>), Dar es Salam (2<sup>e</sup>), Kampala (3<sup>e</sup>), Addis-Abeba (4<sup>e</sup>) et Kigali (5<sup>e</sup>). Ce classement est illustré plus en détail dans la figure 5.4. Étant donné

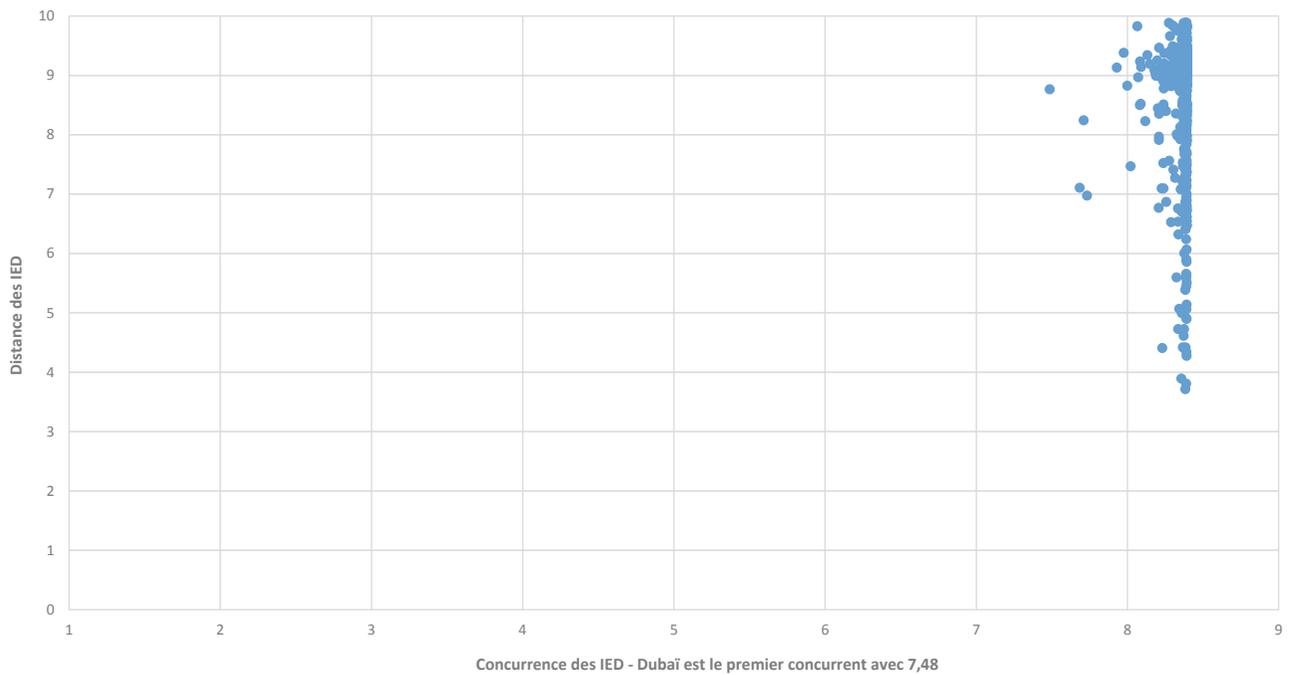
que chacune des villes étudiées attire des IED provenant de sources différentes (voir la figure 5.4), le marketing et l'acquisition de futurs IED les incitent à tisser des liens avec d'autres villes émettrices d'IED. Ce point prouve, là encore, que les villes ne sont pas en concurrence égale les unes avec les autres, mais qu'il existe différents écosystèmes de concurrence. Pour les décideurs, cela signifie qu'il est essentiel d'identifier les villes qui attirent le même type de profils d'IED et constituent par conséquent de « véritables » concurrents.

### 5.3. La diversification sectorielle des IED et la spécialisation des villes

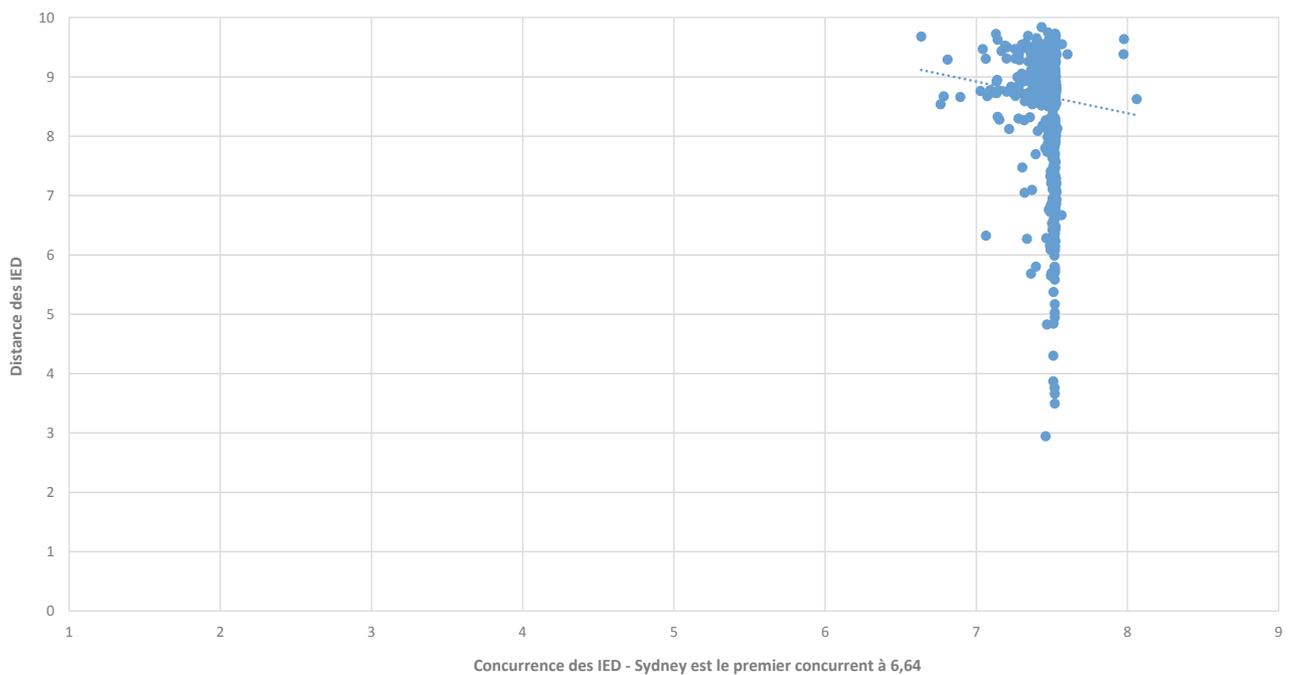
Les figures 5.2 et 5.3 exposent la relation qui existe entre la concurrence pour les IED (axe x) et la distance

Figure 5.2. Concurrence des villes pour attirer des IED basée sur la similitude des secteurs d'investissement (2003-2016)

### Shanghai

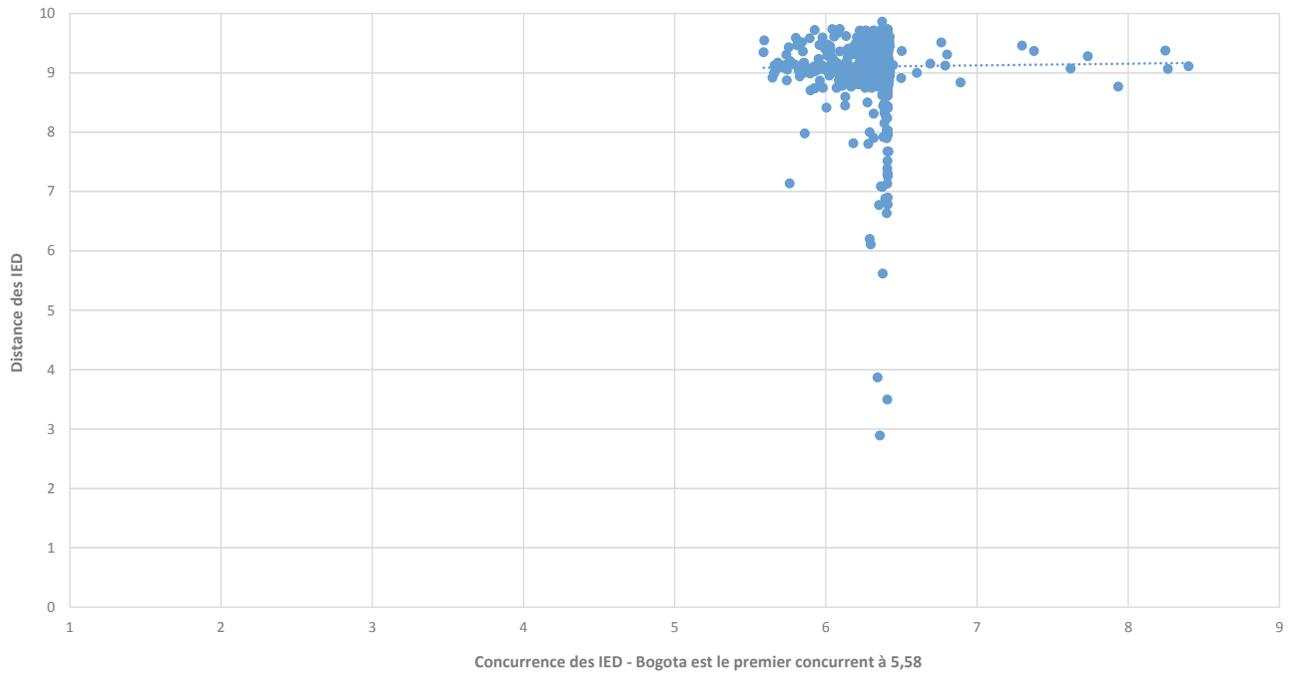


### New York



Points bleus : villes du monde    Axe X : concurrence des IED basée sur la similarité des secteurs d'investissement    Axe Y : distance totale des investissements (km)  
 Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

## Johannesburg



Points bleus : villes du monde    Axe X : concurrence des IED basée sur la similarité des secteurs d'investissement    Axe Y : distance totale des investissements (km)  
Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

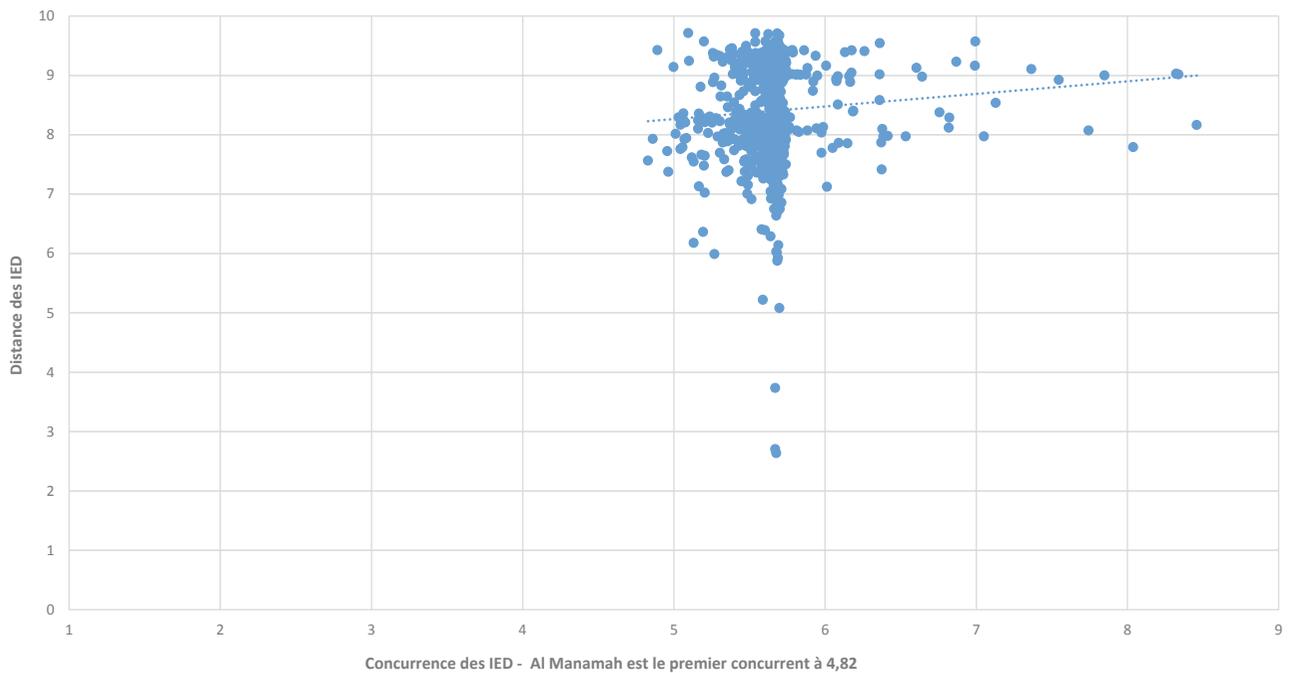


Les plus petites villes comme Kigali ont plus de concurrence pour les IED, car il y a des milliers d'autres villes avec une diversification sectorielle et des profils de spécialisation similaires

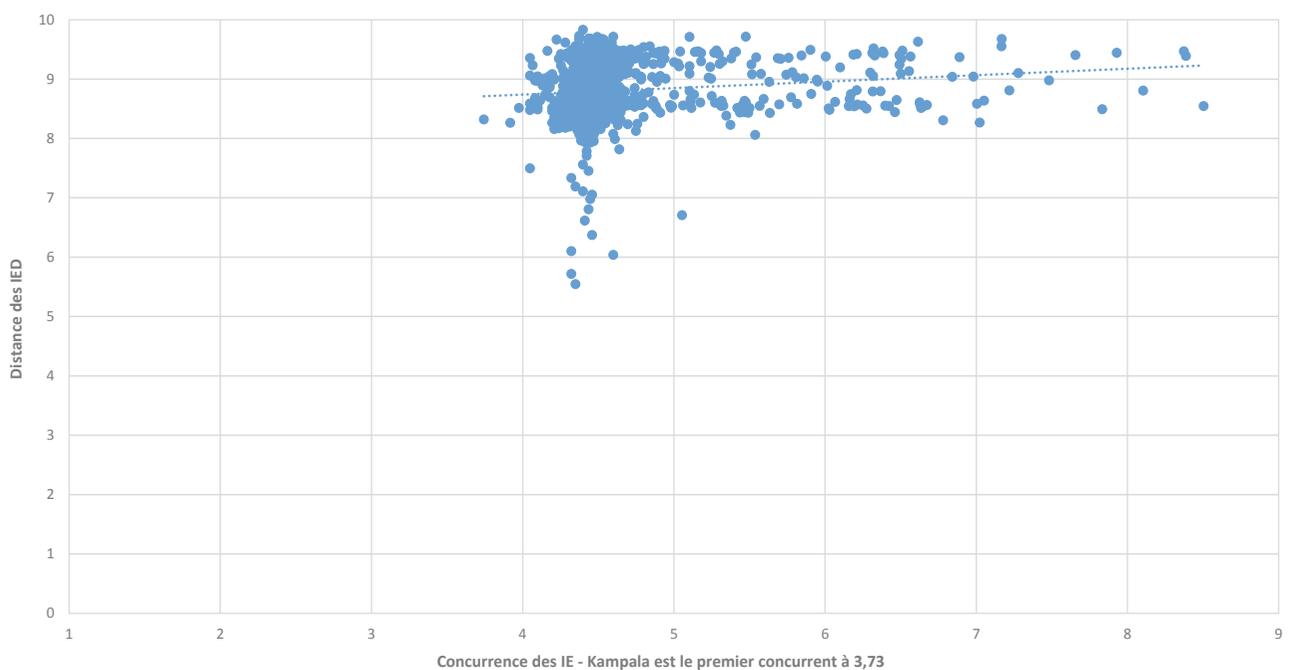
© Derejeb

Figure 5.3. Concurrence des villes pour les IED en termes de similitude des secteurs d'investissement (2003-2016)

## Le Caire

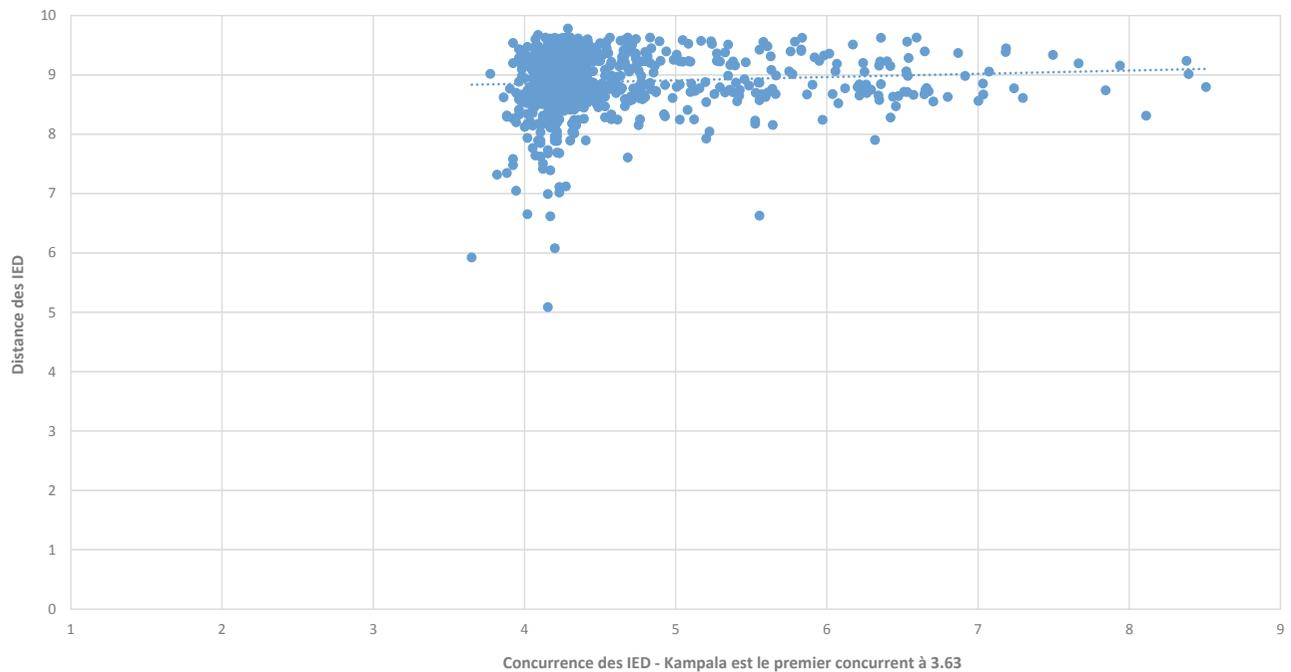


## Abidjan



Points bleus : villes du monde    Axe X : concurrence des IED basée sur la similarité des secteurs d'investissement    Axe Y : distance totale des investissements (km)  
 Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

## Kigali



Points bleus : villes du monde    Axe X : concurrence des IED basée sur la similarité des secteurs d'investissement    Axe Y : distance totale des investissements (km)  
 Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

des IED (axe y). La distance des IED a déjà été expliquée dans la partie 3.5. La concurrence pour les IED est définie comme les similitudes que présentent les villes au niveau des secteurs de leurs IED. Plus les villes (points bleus) s'approchent de l'axe y (à gauche), plus elles sont menacées de concurrence. Dans le cas de Shanghai (figure 5.2, graphique supérieur), on remarque que le groupe de villes mondiales se trouve tout à droite du graphique, et donc très loin de l'axe y. Ceci indique que Shanghai n'est guère menacée par ces autres villes dans la mesure où son profil d'IED est unique (la ville présente en effet le plus grand degré de diversité sectorielle et de spécialisation des IED) et qu'aucune autre ville ne peut réellement la remplacer.

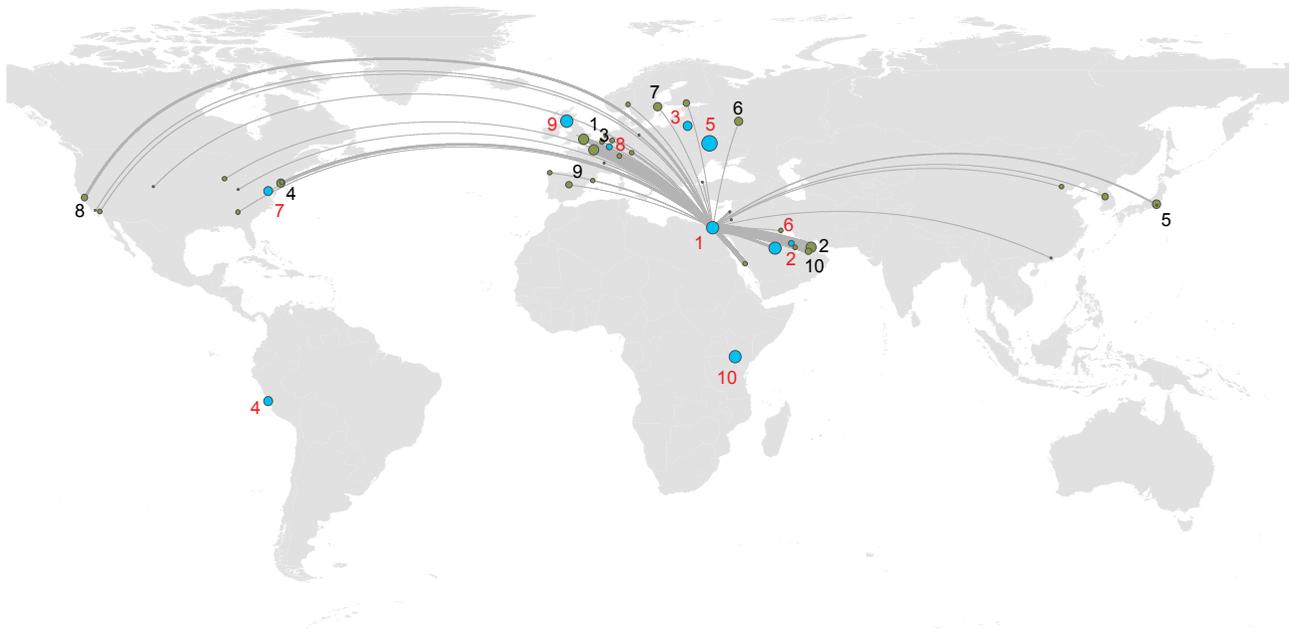
Dans le cas de New York (figure 5.2, graphique du milieu), le groupe de villes bleues est plus proche de l'axe y, car New York est en concurrence directe avec plusieurs villes qui présentent aux investisseurs un intérêt similaire. Ces villes ayant des profils similaires à celui de New York en termes de diversité et de spécialisation, elles peuvent donc lui servir de substituts. Dans le cas de Johannesburg (graphique du bas), le groupe de villes est encore plus proche de l'axe y. Johannesburg a beaucoup plus de concurrents pour attirer des IED que Shanghai et New York, car

les investisseurs mondiaux disposent d'un choix beaucoup plus vaste en termes de villes présentant des caractéristiques similaires. La situation du Caire (figure 5.3, graphique du haut) est encore plus difficile.

Dans les cas d'Abidjan (graphique du milieu) et de Kigali (graphique du bas), on remarque que la plupart des villes sont encore plus proches de l'axe y. Autrement dit, ces deux villes ont le plus grand nombre de concurrents. Ceci est dû au fait qu'il s'agit de petites villes ayant des profils de diversification sectorielle et de spécialisation très similaires à des milliers d'autres villes. Dans ce contexte, les investisseurs mondiaux peuvent faire leur choix parmi une multitude de villes pour accéder aux marchés communs et obtenir les biens et les services qu'ils recherchent.

Pour éviter de se faire distancer par un grand nombre d'autres villes dans la course aux IED, les villes doivent se diversifier ou se spécialiser afin de réduire la concurrence et afficher une meilleure résilience et une prospérité économique plus élevée. Cette constatation confirme plusieurs études antérieures (comme CESAP 2014) qui ont démontré que la diversification économique revêt une importance cruciale pour permettre aux pays et aux villes de réduire leur vulnérabilité économique, d'augmenter

Figure 5.4. Villes concurrentes du Caire, de Johannesburg, d'Abidjan et de Kigali (2003-2016)

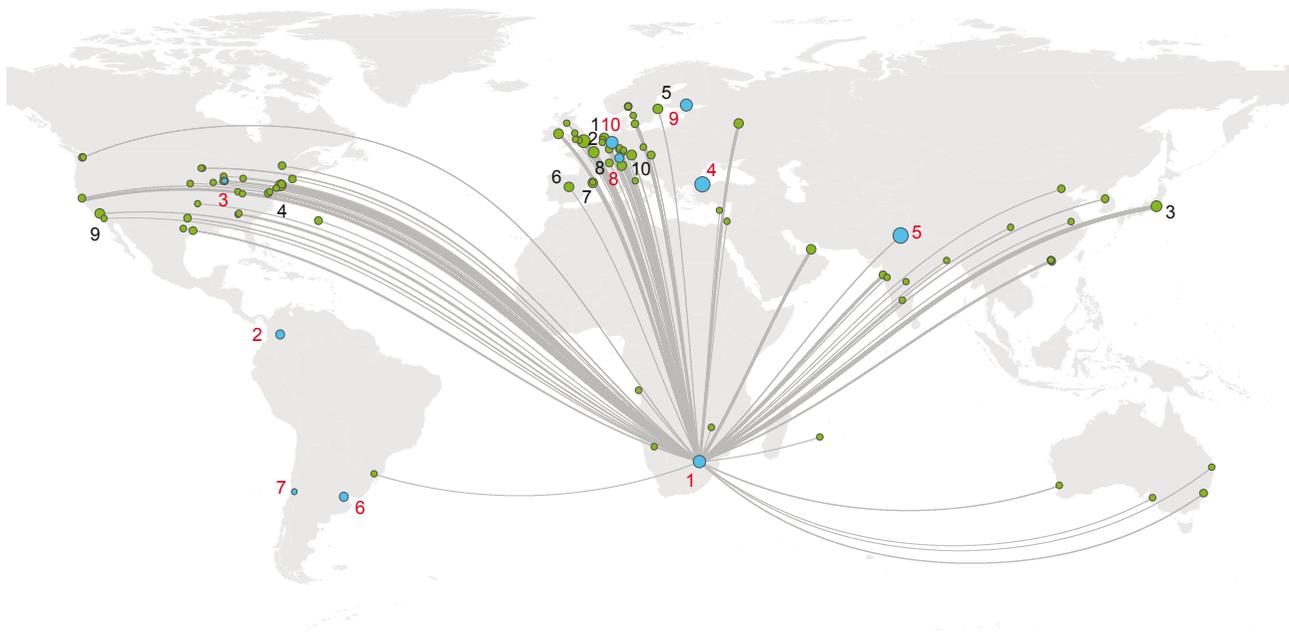


● Ville source d'IED

- |             |              |               |
|-------------|--------------|---------------|
| 1. Londres  | 5. Tokyo     | 9. Madrid     |
| 2. Dubai    | 6. Moscou    | 10. Abu Dhabi |
| 3. Paris    | 7. Stockholm |               |
| 4. New York | 8. San Jose  |               |

● Ville concurrente du Caire

- |               |               |             |
|---------------|---------------|-------------|
| 1. Le Caire   | 5. Kiev       | 9. Glasgow  |
| 2. Al Manamah | 6. Riyadh     | 10. Nairobi |
| 3. Vilnius    | 7. Washington |             |
| 4. Lima       | 8. Luxembourg |             |

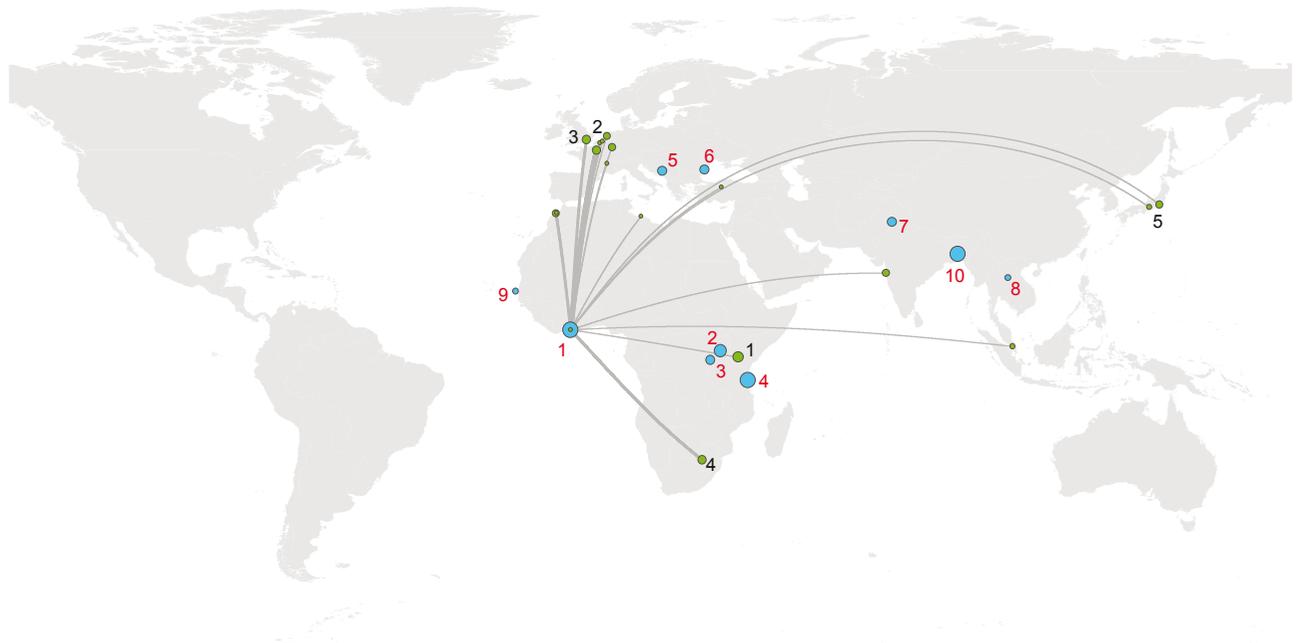


● Ville source d'IED

- |             |              |                |
|-------------|--------------|----------------|
| 1. Londres  | 5. Stockholm | 9. Los Angeles |
| 2. Paris    | 6. Madrid    | 10. Milan      |
| 3. Tokyo    | 7. Barcelone |                |
| 4. New York | 8. Munich    |                |

● Ville concurrente de Johannesburg

- |                 |                 |                |
|-----------------|-----------------|----------------|
| 1. Johannesburg | 5. Delhi        | 9. Helsinki    |
| 2. Bogota       | 6. Buenos Aires | 10. Dusseldorf |
| 3. Chicago      | 7. Santiago     |                |
| 4. Istanbul     | 8. Zurich       |                |

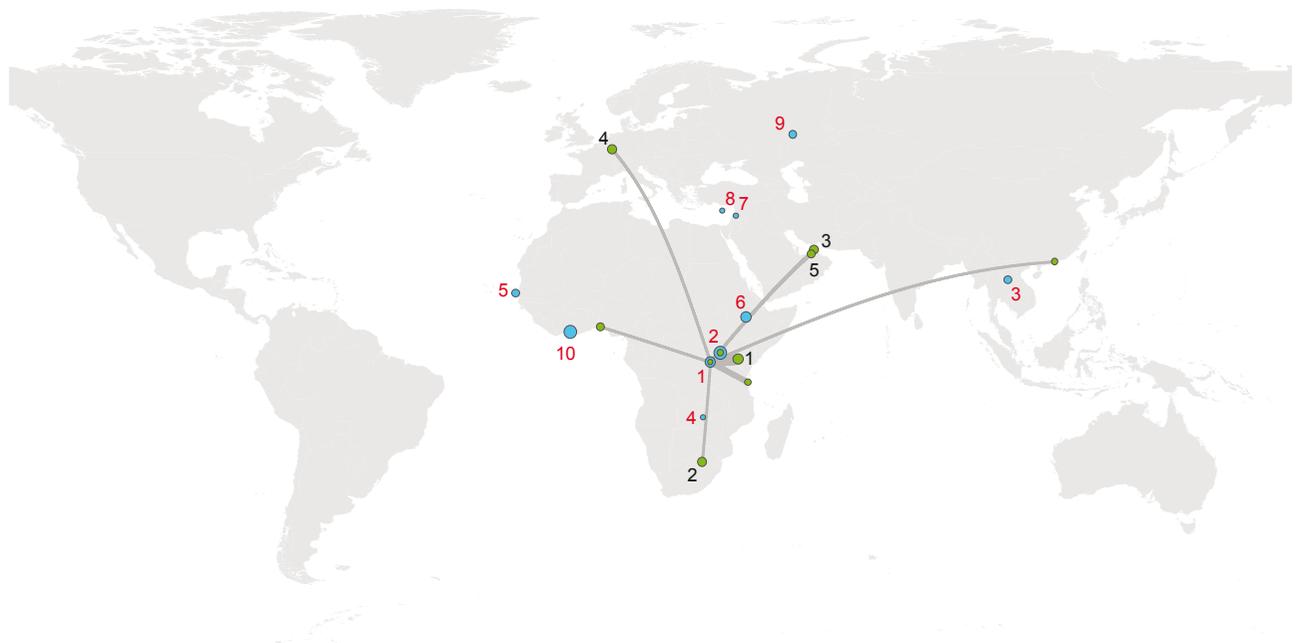


● Ville source d'IED

- |            |                 |
|------------|-----------------|
| 1. Nairobi | 4. Johannesburg |
| 2. Paris   | 5. Tokyo        |
| 3. Londres |                 |

● Villes concurrente d'Abidjan

- |                  |              |           |
|------------------|--------------|-----------|
| 1. Abidjan       | 5. Sarajevo  | 9. Dakar  |
| 2. Kampala       | 6. Constanta | 10. Dhaka |
| 3. Kigali        | 7. Lahore    |           |
| 4. Dar es Salaam | 8. Vientiane |           |



● Villes source d'IED

- |                 |               |
|-----------------|---------------|
| 1. Nairobi      | 4. Luxembourg |
| 2. Johannesburg | 5. Abu Dhabi  |
| 3. Dubai        |               |

● Villes concurrentes de Kigali

- |              |                |             |
|--------------|----------------|-------------|
| 1. Kigali    | 5. Dakar       | 9. Samara   |
| 2. Kampala   | 6. Addis Ababa | 10. Abidjan |
| 3. Vientiane | 7. Damas       |             |
| 4. Lusaka    | 8. Limassol    |             |

Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

leur PIB et de bénéficier d'avantages concurrentiels dans des niches de produits. En améliorant le degré de différenciation et de sophistication de leurs produits et en exploitant leur potentiel d'exportation, les pays et les villes peuvent en effet viser un développement plus durable et une croissance plus efficace.

En reconnaissant que différentes villes font des choix différents et souvent contradictoires pour se diversifier, cette analyse fait ressortir à quel point il est important de bien comprendre la compétitivité unique de chaque ville afin de pouvoir adapter ses activités de planification stratégique. Nous avons vu qu'Abidjan, Le Caire, Johannesburg et Kigali possédaient chacune des concurrents très différents. Ces concurrents pourraient à l'avenir être explorés dans le détail pour identifier les facteurs sociaux, économiques, environnementaux et de localisation politique qui captent l'intérêt des IED. Parmi ces villes concurrentes, si, par exemple, Le Caire souhaitait se diversifier davantage dans un secteur où elle est peu présente (comme les biotechnologies), elle devrait identifier les villes qui fonctionnent mieux

En reconnaissant que différentes villes font des choix différents et souvent contradictoires pour se diversifier, cette analyse fait ressortir à quel point il est important de bien comprendre la compétitivité unique de chaque ville afin de pouvoir adapter ses activités de planification stratégique

dans ce secteur à l'échelle mondiale et déterminer les principaux facteurs de localisation qui attirent ce type d'IED. Grâce à ces connaissances, Le Caire pourrait alors élaborer une politique et des outils de planification appropriés et mener une action efficace pour se positionner comme un concurrent sérieux dans ce secteur d'IED. Ce point est examiné de façon plus détaillée dans la partie 7,3 ci-après.



Si New York (ci-dessus) et Shanghai sont deux principaux aimants d'IED sur le plan mondial, elles ne sont pas en concurrence directe dans la mesure où elles affichent des profils d'investissements sectoriels très différents

© Luciano Mortula

## 6. Facteurs déterminants et impact des IED dans les pays et les villes



En Asie, la participation des femmes dans les secteurs les plus avancés du marché du travail a contribué à attirer des IED

© Imtrphoto

### 6.1. Les facteurs de localisation qui attirent les IED en Afrique et en Asie

Selon Gomez et coll. (2017), il est important de mettre en place une politique efficace afin de réglementer les activités des entreprises étrangères, éviter tout effet néfaste et créer des mesures incitatives qui renforcent les développements bénéfiques, indépendamment de l'origine de l'investissement (voir aussi l'annexe 2). De même, les campagnes de promotion destinées aux investissements et les stratégies de marque doivent cibler avec précision les types d'investisseurs susceptibles de soutenir le développement durable au point de réception des investissements.

Nous avons mené des études quantitatives sur les facteurs qui contribuent à attirer les investissements dans les pays africains et asiatiques au moyen de diverses méthodes statistiques. Les données utilisées

proviennent du Financial Times (marchés des IED et Analyse Africa), de la Banque mondiale et de l'Indice de compétitivité mondiale du Forum économique mondial.

Le tableau 6.1 expose les résultats statistiques des facteurs qui déterminent les investissements étrangers directs (IED) en Afrique. Le modèle 1 (colonne 2) répertorie les indicateurs qui expliquent principalement les éléments qui attirent les investissements dans le continent. On remarquera tout d'abord que la participation des femmes dans la force de travail officielle ne contribue pas à attirer les IED en Afrique, contrairement à l'Asie (voir le tableau 6.2) où cet indicateur a un impact très significatif et positif. Il convient néanmoins de noter que ce point fait plus précisément référence aux femmes qui travaillent dans des secteurs économiques

formels (plus particulièrement les secteurs secondaires et tertiaires). Par conséquent, ces résultats ne doivent pas masquer le fait qu'il existe une forte participation de femmes africaines dans les secteurs agricoles et informels. Les résultats pour l'Afrique montrent que la participation des femmes dans ces secteurs haut de gamme n'est pas suffisante pour constituer un facteur qui attire les IED.

De plus, dans les années 80 et au début des années 90, la croissance de la population active féminine était considérablement plus élevée que celle de la population active masculine à travers toutes les régions du monde à l'exception de l'Afrique. Dans les pays industrialisés aux économies avancées, la hausse de la population active féminine est liée à l'achèvement de la transition de fécondité (Lim, 2002). L'augmentation du nombre de filles scolarisées associée à la baisse des taux de fécondité expliquerait l'évolution de la participation des femmes dans le marché du travail au cours des 25 dernières années en Asie (ADB 2016). Ce phénomène s'applique à pratiquement tous les pays d'Asie où la participation des femmes concerne de plus en plus les secteurs les plus avancés du marché du travail et contribue par conséquent à attirer des IED. Il reste encore beaucoup de travail à faire en Afrique pour accroître l'autonomisation des femmes dans ces secteurs, en encourageant notamment un environnement propice, en facilitant l'accès aux marchés, en renforçant la compétitivité, en améliorant les compétences et les technologies et en protégeant les droits (WIEGO 2008).

Les résultats statistiques suggèrent que trop peu de femmes travaillent dans ces secteurs pour avoir un impact significatif sur les considérations des investisseurs. Or, cela ne signifie pas pour autant que la participation des femmes africaines dans la population active est faible. En réalité, l'Afrique subsaharienne affiche l'un des taux les plus élevés (environ 60 %) de participation active des femmes au niveau mondial. Mais, comme on vient de le voir plus haut, cette participation concerne essentiellement les secteurs agricole et informel, et se caractérise par des salaires faibles et des conditions de travail précaires (OIT, 2002). Pour ces raisons, la contribution des femmes africaines pour attirer des IED n'est pas statistiquement significative. Cette tendance est toutefois positive (voir le tableau 6.1) et à mesure que la participation des femmes africaines augmentera dans le secteur du travail formel, elle gagnera en importance et aura un effet positif sur les investissements.

On remarque également dans le tableau 6.1, que la taille du marché intérieur a un impact positif très important pour attirer des IED en Afrique. Cette constatation correspond aux conclusions d'une étude de Gomez et coll. (2017), qui montre que la taille du marché, l'efficacité du marché, les capacités technologiques locales et les infrastructures financières constituent des facteurs essentiels pour attirer des IED dans les pays du Sud (voir le rapport de l'annexe 2). Cet aspect est élaboré dans le détail et confirmé dans le chapitre intitulé Connaissances des IED (voir la partie B de ce rapport disponible en ligne). Dans les études portant sur le développement, la taille du marché (mesurée par le PIB ou le PIB par habitant) est généralement considérée comme le facteur le plus important des IED (Artige et Nicolini, 2005). Par conséquent, les IED seront davantage attirés par les pays possédant des marchés importants et en pleine expansion, avec un pouvoir d'achat élevé et où les entreprises sont susceptibles d'obtenir des rendements supérieurs et de meilleurs retours sur investissement. Par ailleurs, un grand marché favorise une utilisation plus efficace des ressources et des économies d'échelle. Plus les revenus urbains ou régionaux du pays hôte et son potentiel de développement futur seront importants, plus ce dernier attirera des IED (Billington, 1999). La taille du marché est aussi un facteur clé pour stimuler la spécialisation industrielle et encourager la créativité et la production de nouvelles idées dans la mesure où la vente d'une seule idée est plus rentable dans un grand marché. De même, les grands marchés urbains stimulent de manière positive l'accumulation du capital humain et la transmission des connaissances.

La fiabilité est un autre indicateur important pour attirer des IED, comme on le voit dans le tableau 6.1. Diverses études ont en effet montré que les sociétés possédant des normes de fiabilité et des lois bien développées affichent une meilleure croissance économique, une stabilité civique supérieure et possèdent des institutions publiques plus efficaces. Par ailleurs, les mesures institutionnelles concernant les politiques nationales, urbaines et industrielles doivent correspondre à la structure des institutions afin de garantir une coordination efficace entre les objectifs politiques et les objectifs et les capacités institutionnels (UNECA 2017b). Les investisseurs étrangers ont en effet tendance à fuir les pays affichant des gouvernances déficientes, une non-application des droits de propriété, une non-

**Tableau 6.1.**  
Les facteurs déterminants des IED en Afrique

Variables	IED selon le modèle 1	IED selon le modèle 2
Participation des femmes à la population active	--	--
Taille du marché domestique	++	++
Fiabilité	+++	+++
Corruption	-	-
Disponibilité de crédits	+++	+++
Système de gouvernance semi-présidentielle		---
Système parlementaire (premier ministre)		--

\*\*Le point de référence du système de gouvernance est le système présidentiel  
Source : Wall et Nyamai, 2017. Selon les données de fDi Markets et de la Banque mondiale

**Tableau 6.2.**  
Les facteurs déterminants des IED en Asie

Variables	IED selon le modèle 1
Participation des femmes à la population active	+++
Adaptation technologique	+
Taille du marché intérieur	++
Exemption de visa	++
Santé	+
Superficie des terres	+++
Ratio de zones littorales	+++
Crédit domestique	+++

Source : Wall et Nyamai, 2017. Selon les données de fDi Markets et de la Banque mondiale

+++ très importante et relation positive      -- plus importante et relation négative  
 ++ plus importante et relation positive      +- importante et relation négative  
 + importante et relation positive            -+ pas importante, mais relation positive  
 --- très importante et relation négative      - pas importante, mais relation négative

responsabilité des services financiers et juridiques et un manque d'engagement et de garanties (à tous les niveaux du gouvernement).

Dans un contexte similaire, l'indicateur de corruption a également un impact négatif sur les capacités d'un pays à attirer des IED. Il est généralement accepté, comme le montrent de nombreuses études, que beaucoup d'économies subsahariennes connaissent de graves problèmes de corruption. Selon l'indice de perception de la corruption qui constitue une évaluation largement utilisée des risques de corruption dans les marchés

émergents, 90 % de l'Afrique subsaharienne serait touchée par des problèmes de corruption, même si ce niveau varie en fonction de chaque pays. Il est impératif de régler ce fléau, même si cela est bien sûr difficile, car la corruption réduit l'efficacité du pays concerné ainsi que la qualité de son environnement institutionnel, et entrave ses capacités à attirer des investissements étrangers.

Le tableau 6.1 indique par ailleurs que la disponibilité de crédits intérieurs est un autre facteur clé pour attirer des IED. En effet, l'accès à divers modes de financement et de finances est une condition préalable essentielle pour investir. Il n'est donc pas surprenant que, parmi les régions en développement, l'Asie de l'Est possède le système de crédit le plus avancé et affiche les meilleurs ratios d'investissement-PIB (rapport d'UNCTAD Trade and Investment 2016). Des efforts à grande échelle sont donc nécessaires pour mettre en place des systèmes bancaires et financiers efficaces à l'échelle d'un continent, et proposer des crédits et liquidités favorisant une expansion productive rapide.

Le chapitre sur les connaissances des IED dans la partie B de la version disponible en ligne a également constaté que le développement des marchés financiers avait un impact significatif sur les IED, notamment dans l'industrie fondée sur le savoir. Des mesures de politique volontariste sont essentielles ici pour surmonter les premiers obstacles, encourager les initiatives viables et rentables du secteur privé et concrétiser ces dernières en projets jouant un rôle majeur dans la transformation structurelle. Selon Alfaro et coll. (2004), le manque de développement des marchés financiers locaux peut également limiter les capacités de l'économie à tirer profit des retombées potentielles des IED. De plus, Azman-Sandra et coll. (2010) ont montré que les IED n'ont un impact sur la croissance qu'une fois que le développement financier local dépasse un certain seuil. Tant que ce palier n'est pas atteint, les IED ne présentent pas d'avantages.

Les gouvernements devraient par conséquent mettre l'accent sur la diffusion en élaborant des politiques d'IED qui favorisent le développement des marchés financiers. Les pays africains devraient également renforcer leurs systèmes fiscaux, élargir leur base fiscale et développer leurs marchés financiers afin d'accroître les flux d'investissement (Groupe de la Banque Africaine de développement 2017). Une étude de la Banque mondiale a également révélé que le système de taxation du Nigéria contient

un certain nombre de « taxes vexatoires » et multiplie par deux les impôts sur la mobilité des personnes et des marchandises entre les États. Les sociétés paient ainsi près de 31 % de leurs bénéfices avant impôts en taxes. De plus, les tarifs élevés et les prélèvements et taxes non tarifaires augmentent le coût des importations (Banque mondiale 2011).

Le tableau 6.1 montre l'impact des systèmes de gouvernement présidentiel en Afrique et leur influence pour attirer des IED. Plus le niveau de sophistication démocratique d'un pays est élevé (et possède un système présidentiel qui est le point de référence), plus ses capacités à attirer des IED sont importantes. En revanche, les pays qui possèdent un système de gouvernance parlementaire ou un régime semi-présidentiel attirent généralement

moins d'IED (voir le tableau). Autrement dit, plus les gouvernements sont démocratiques, plus les investisseurs sont disposés à s'implanter dans ces pays.

Une analyse similaire a été faite avec l'Asie (voir le tableau 6.2) et il s'avère que cette région présente un ensemble d'indicateurs différents et des aspects que l'Afrique pourrait prendre en considération à l'avenir. Par manque d'espace, nous ne pouvons malheureusement pas examiner ceux-ci dans le détail ici, mais nous indiquerons quelques pistes potentielles de développement futur.

Comme on l'a vu plus haut, en Asie, la participation des femmes dans la vie active formelle constitue un aspect essentiel pour attirer les investissements étrangers. La disponibilité de crédits est un autre élément clé en Afrique. L'adaptation

**Tableau 6.3.**  
Les motivations des entreprises à investir dans le monde, en Europe ou en Afrique

Critères mondiaux	Projets bénéficiant d'IED	% de projets	Sociétés	% de sociétés
Potentiel de croissance du marché intérieur	14 926	40,7	9 482	43,6
Proximité des marchés ou des clients	12 837	35,0	9 257	42,5
Main-d'œuvre qualifiée	6 528	17,8	4 853	22,3
Contexte juridique ou économique	5 240	14,3	4 158	19,1
Infrastructures et logistique	3 207	8,7	2 662	12,2
Groupes sectoriels / masse critique	2 666	7,2	2 380	10,9
Réduction des coûts	1 770	4,8	1 542	7,0
IPA ou soutien du gouvernement	1 713	4,6	1 502	6,9
Attractivité / qualité de vie	1 521	4,1	1 357	6,2
Technologie ou innovation	1 225	3,3	1 081	4,9
Autres facteurs	4 519	12,3	3 706	17,0
<b>Critères européens</b>				
Potentiel de croissance du marché intérieur	2 692	40,0	2 316	44,7
Proximité des marchés ou des clients	1 957	29,0	1 586	30,6
Main-d'œuvre qualifiée	1 306	19,4	1 107	21,3
Contexte juridique ou économique	827	12,2	747	14,4
Infrastructures et logistique	777	11,5	693	13,3
Groupes sectoriels / masse critique	690	10,2	658	12,7
IPA ou soutien du gouvernement	450	6,6	416	8,0
Technologie ou innovation	384	5,7	355	6,8
Attractivité / qualité de vie	375	5,5	343	6,6
Universités ou chercheurs	238	3,5	226	4,3
Autres facteurs	918	13,6	836	16,1

Table 6.3. (suite)  
Les motivations des entreprises à investir dans le monde, en Europe ou en Afrique

Critères africains	Projets bénéficiant d'IED	% de projets	Sociétés	% de sociétés
Potentiel de croissance du marché intérieur	694	52,2	542	53,6
Proximité des marchés ou des clients	413	31,1	342	33,8
Contexte juridique ou économique	317	23,8	263	26,0
Main-d'œuvre qualifiée	91	6,8	80	7,9
Infrastructures et logistique	70	5,2	66	6,5
Ressources naturelles	64	4,8	53	5,2
Réduction des coûts	58	4,3	56	5,5
Groupes sectoriels / masse critique	43	3,2	43	4,2
IPA ou soutien du gouvernement	36	2,7	34	3,3
Attractivité / qualité de vie	30	2,2	27	2,6
Autres facteurs	104	7,8	97	9,5
<b>Marché africain</b>	<b>Projets bénéficiant d'IED</b>	<b>% de projets</b>	<b>Sociétés</b>	<b>% de sociétés</b>
Intérieur	2 049	53,7	1 274	52,2
Régional	1 702	44,6	1 332	54,6
Sous-régional	40	1,0	39	1,6
Global	29	0,7	29	1,1
<b>Marché européen</b>	<b>Projets bénéficiant d'IED</b>	<b>% de projets</b>	<b>Sociétés</b>	<b>% de sociétés</b>
Régional	8 051	45,7	6 644	54,3
Intérieur	6 633	37,6	4 562	37,3
Sous-régional	2 198	12,4	1 903	15,5
Global	891	5,0	783	6,4

Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

technologique joue également un rôle majeur en Asie. L'assimilation des technologies implique l'acquisition, le développement, l'intégration et l'exploitation de connaissances et de produits technologiques par les sociétés locales au moyen de sources externes, comme des multinationales. Pour cela, les politiques d'éducation des pays et des villes doivent préparer les étudiants à l'utilisation des nouvelles technologies pour leur permettre de collaborer avec des sociétés internationales qui utilisent ces outils. En l'absence de cette préparation, la main-d'œuvre locale ne pourra prétendre qu'à des fonctions de grades inférieurs et ne pourra pas bénéficier d'innovations.

Pour les raisons expliquées précédemment, la taille du marché intérieur est un facteur clé pour attirer des IED en Asie comme en Afrique. Le tableau 6 indique que l'exemption de visa accordée par l'Asie

a eu un effet positif sur les investissements. Cet aspect pourrait présenter un intérêt pour les États d'Afrique qui imposent souvent des conditions de visa très strictes aux voyageurs de certains pays. Ces restrictions peuvent en effet dissuader les visiteurs étrangers et nuire aux efforts d'intégration régionale des pays africains. Selon Neumayer (2010), ces restrictions réduisent le nombre de touristes, voyageurs d'affaires et autres, endommagent l'industrie du tourisme et limitent le commerce et les échanges scientifiques, culturels et autres avec les pays étrangers.

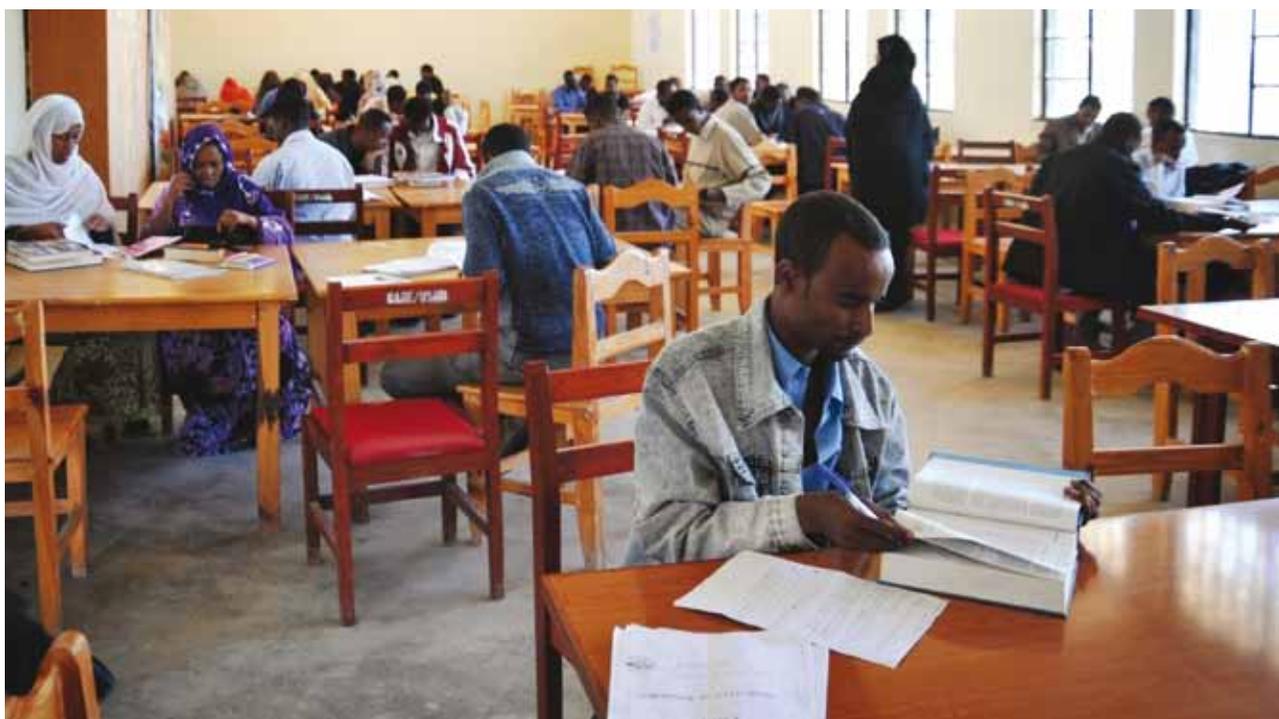
## 6.2. Facteurs qui incitent les sociétés à investir dans différentes régions géographiques

Contrairement à la section précédente qui se fondait sur une analyse économétrique, le tableau 6.3 expose les résultats d'une enquête basée sur des milliers

d'entreprises et présente leurs priorités en matière de sites d'investissement. On constate que le principal facteur qui encourage les sociétés à investir à travers le monde est le potentiel de croissance du marché intérieur (43,6 % des 9 482 entreprises interrogées). Il s'agit ici de villes et de régions urbaines qui, comme Gauteng, présentent des niveaux d'urbanisation élevés, une classe moyenne en pleine croissance et un potentiel de fortes dépenses (futurs). On remarque aussi que la proximité des marchés ou des clients est un aspect essentiel. Ce critère correspond aux villes de grande taille et plus particulièrement aux grandes villes proches d'autres villes au sein d'une grande région métropolitaine ou urbaine bénéficiant de bonnes liaisons infrastructurelles (routes, voies ferrées, aéroports, ports et télécommunications et informatique). Comme le montre le tableau 6.3, ces deux indicateurs sont également importants pour les sociétés qui investissent en Afrique. La proximité des marchés ou des clients est le deuxième critère de choix (ou le premier pour les investisseurs européens). Des réseaux et des infrastructures bien connectés offrent aux entreprises un accès rapide et simple à des milliers de villes, comme en Europe. Pour remplir ce critère, les villes africaines devraient mieux intégrer à d'autres villes en améliorant leurs réseaux et leurs

infrastructures. Pour les investisseurs internationaux et d'Europe de l'Ouest, une main-d'œuvre qualifiée est le troisième facteur le plus important. Pour répondre à ce critère et attirer les investisseurs, les décideurs africains doivent renforcer, au niveau local et national, les programmes d'enseignement secondaire et supérieur, favoriser la compétitivité de leurs universités et promouvoir la recherche et le développement.

Quand on compare les priorités des investisseurs en Afrique (voir la troisième partie du tableau 6.3) à celles des investisseurs dans le mode (voir la première section du tableau 6.3), on s'aperçoit que dans le cas, le potentiel de croissance des marchés intérieurs est un facteur clé. Ceci indique que l'Afrique connaît actuellement une période d'urbanisation rapide et que les attentes en matière de croissance future de ses marchés sont élevées. La proximité des marchés est le deuxième critère le plus important pour les investisseurs mondiaux et africains. Ce point montre que beaucoup de multinationales implantées en Afrique s'éloignent aujourd'hui de la production destinée à l'exportation pour se concentrer plutôt sur la vente de produits au sein des marchés locaux et régionaux. Comme dans le cas du premier critère, cet aspect révèle aussi que les villes africaines se transforment rapidement en grandes régions urbaines



Les gouvernements africains doivent améliorer considérablement la qualité de leurs universités et faire correspondre leurs programmes d'enseignement aux secteurs régionaux et mondiaux en pleine croissance

©Vladgalenko

Tableau 6.4.  
Impact sur le RNB par habitant en Afrique des différents secteurs d'IED et d'autres indicateurs

Variabiles	RNB par habitant				
Ensemble des IED	+++				
IED dans le secteur Hi-tech		++			
IED dans le secteur manufacturier			+++		
IED dans les ressources				+-	
IED dans le secteur des services					+++
Population urbaine	+++	+++	+++	+++	+++
Communauté d'Afrique de l'Est (CAE)	---	---	--	---	---
Communauté de développement d'Afrique australe (CDA)	---	-	---	---	---
Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)	---	---	---	---	---
Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD)	--	--	-	---	--
Communauté des États d'Afrique centrale (CEN-SAD)	---	---	---	---	---

Source : Wall et Nyamaj, 2017, Selon les données de fDi Markets et de la Banque mondiale

+++ très importante et relation positive ++ plus importante et relation positive + importante et relation positive --- très importante et relation négative  
 -- plus importante et relation négative +- importante et relation négative -+ pas importante, mais relation positive - pas importante, mais relation négative

et développent une variété de marchés proches de plus en plus attractifs pour les multinationales. Le troisième facteur le plus important pour les investisseurs en Afrique est la présence de règlements et d'un contexte propices aux affaires (selon 26 % des 263 investisseurs en Afrique). Ce critère souligne le fait que les entreprises cherchent à investir dans des pays et des villes fiables et dignes de confiance disposant de systèmes juridiques qui leur sont favorables. Ce point est particulièrement important en Afrique, où l'on constate des niveaux élevés de corruption et de criminalité, mais moins important en Europe (14,4 %) et dans le reste du monde (19,1 %). Il est donc essentiel pour les gouvernements nationaux, provinciaux et municipaux africains de cultiver un climat d'affaires sain et d'inspirer la confiance pour encourager les investisseurs à intervenir dans leurs territoires.

Contrairement aux investisseurs mondiaux qui placent la main-d'œuvre qualifiée en troisième position, ce facteur est le quatrième facteur qui incite les investisseurs à intervenir en Afrique (7,9 % des 80 entreprises interrogées). Ce point souligne le fait que ces entreprises ne s'intéressent pas à l'Afrique en raison de l'insuffisance de compétences disponible. Toutefois, dans la mesure où une main-d'œuvre qualifiée est essentielle pour sortir les citoyens africains de la pauvreté, les gouvernements africains doivent

tenir compte de cet aspect. Le niveau d'éducation général et la qualité de leurs universités doivent être considérablement améliorés et leurs programmes d'enseignement doivent correspondre aux secteurs régionaux et mondiaux qui affichent une croissance afin de fournir le type de main-d'œuvre nécessaire pour renforcer la compétitivité des villes africaines au niveau régional et mondial. Les employés locaux qualifiés pourront être mieux absorbés par la population active des multinationales et stimuler l'innovation et la production locales.

Les infrastructures et la logistique constituent le cinquième facteur de choix pour les investisseurs africains (6,5 %). En Europe (13,3 %) et dans le reste du monde (12,2 %), cet aspect est grosso modo deux fois plus important pour les investisseurs. Par conséquent, si les villes africaines améliorent leurs réseaux d'infrastructures et de logistique, elles pourraient s'attendre à voir l'arrivée d'IED augmenter. Les ressources naturelles sont le sixième facteur en termes d'importance pour les investisseurs africains (5,2 %). Les entreprises africaines qui investissent en Afrique sont généralement moins intéressées par les matières premières, sans doute en raison de la forte baisse du prix de ces produits au cours de la période 2003-2016, et de la forte hausse de secteurs tels que la production fondée sur le savoir, les services et les

industries de haute technologie. Ce phénomène indique que les gouvernements africains doivent désormais se concentrer davantage sur les secteurs autres que les ressources dans la mesure où ceux-ci ont tendance à créer plus d'emplois, des revenus plus élevés et peuvent aider à réduire la pauvreté et les inégalités économiques. Cela signifie également que les gouvernements africains doivent redoubler d'efforts pour rendre leurs villes moins dépendantes des consommateurs et privilégier plutôt l'innovation, la productivité des biens, des services et des informations.

S'agissant des investisseurs mondiaux et européens, les ressources naturelles ne figurent pas parmi les dix principaux facteurs d'investissement. On constate aussi que la réduction des coûts est la septième raison qui motive les investissements en Afrique. Ce critère n'est donc pas très important. Ce point est confirmé dans le chapitre sur la distribution des salaires à travers les villes africaines et son effet sur l'attraction des IED (voir la partie B du rapport disponible en ligne). Autrement dit,

**Les agences de promotion des investissements (API) ou l'appui du gouvernement sont des aspects beaucoup plus importants pour les investisseurs européens et mondiaux, que pour les investisseurs africains. Si les décideurs africains amélioraient leurs API et proposaient un contexte d'affaires sain, les IED en Afrique augmenteraient**

il ne s'agit pas d'un coût opérationnel significatif pour les multinationales. La plupart du travail généré par les multinationales est relativement minime, mal payé et, surtout, il existe peu de variations de salaire à travers le continent. Cela suggère que les salaires minimums et les différences de salaire doivent être rigoureusement négociés et formalisés au niveau continental, national et municipal de la gouvernance en Afrique, afin d'éviter toute exploitation volontaire ou involontaire.

Le huitième facteur le plus important pour les investisseurs en Afrique est la masse critique de groupes sectoriels. Pour les investisseurs mondiaux

et européens, il s'agit là du sixième critère le plus important. Autrement dit, les investisseurs étrangers recherchent de fortes densités de filiales et de fournisseurs locaux dans des secteurs connexes. Pour l'Afrique, il ne s'agit toutefois pas d'un critère prioritaire (4,2 % des entreprises interrogées). Cela signifie que les entreprises internationales qui opèrent en Afrique ne dépendent pas des entreprises locales, ce qui soulève un important problème. Les responsables politiques doivent par conséquent déployer davantage d'efforts pour améliorer la quantité et la qualité de leurs groupes sectoriels au niveau local (en créant par exemple des zones industrielles spécialisées) au sein des secteurs qui affichent déjà un potentiel, ainsi que dans de nouveaux secteurs qui disposent de fortes perspectives de croissance au niveau régional et mondial. La création d'une masse critique d'entreprises locales dans ces secteurs aura une influence positive sur la façon dont les sociétés étrangères coopèrent avec les entreprises africaines.

Les agences de promotion des investissements (API) ou l'appui du gouvernement sont des aspects beaucoup plus importants pour les investisseurs européens et mondiaux, que pour les investisseurs africains (neuvième facteur). Si les décideurs africains amélioraient leurs API et proposaient un contexte d'affaires sain, les IED en Afrique augmenteraient. Le dixième critère en Afrique est l'attractivité des villes et la qualité de vie (2,6 %). Comparé à l'Europe et au reste du monde, ce point est une mesure incitative beaucoup plus faible pour les investisseurs africains. Là encore, l'amélioration de l'attractivité et de la qualité de vie dans les villes africaines devrait fortement améliorer la quantité et surtout la qualité des IED en Afrique. Les entreprises des secteurs de la production et des services de pointe, ainsi que les industries fondées sur le savoir cherchent à s'implanter dans des villes très attractives. Certaines villes comme Kigali, Le Cap et Casablanca prouvent ce point en attirant ce genre d'investissement haut de gamme.

### 6.3. Impact des IED sur l'Afrique et l'Asie

Dans la partie suivante, nous explorons l'impact qu'ont les IED sur le développement économique en Afrique, c'est-à-dire sur le RNB par habitant. Le RNB par habitant est défini par la Banque mondiale comme la valeur en dollars américains du revenu final d'un pays en un an divisé par son nombre d'habitants. Ce chiffre reflète les revenus moyens des citoyens d'un pays. Si le

PIB est la mesure couramment utilisée pour calculer la croissance économique, nos recherches emploient plutôt le RNB/habitant pour évaluer la puissance économique d'un pays par personne afin d'obtenir une meilleure représentation de la répartition du capital à travers la population. Pour les besoins de notre analyse, les IED ont été divisés en différents secteurs (production, Hi-Tech, ressources, services, etc.). Nous avons constaté que tous les secteurs d'IED affichent un effet positif important sur le RNB par habitant, à l'exception du secteur des ressources où cet impact est insignifiant. Si le commerce de ressources semble une activité logique pour un continent qui possède de très nombreuses matières premières, les avantages de cette activité en termes de développement socio-économique et de croissance économique durable sont toutefois sous-optimaux.

Sur la base de ces constatations, les gouvernements africains devraient prendre des décisions fondamentales pour identifier les investissements les plus susceptibles de favoriser la croissance économique, comme les secteurs de la manufacture et des services Hi-Tech. L'industrie des services constitue également une grande partie du stock d'IED en Afrique, même si cette proportion est plus faible que dans d'autres régions et ne concerne qu'un nombre relativement restreint de pays. Les IED dans les services peuvent jouer un rôle important pour soutenir la participation des économies africaines dans les chaînes de la valeur mondiales. Les secteurs des services et de la manufacture ont largement contribué de manière significative au RNB par habitant en Afrique et en Asie, compte tenu du nombre d'emplois créés.

Les résultats de recherche présentés dans le tableau 6.4 suggèrent que le secteur de la haute technologie a fortement contribué à la croissance économique en Afrique. Ces recherches indiquent également que les progrès technologiques des pays aux revenus les plus faibles se limitent essentiellement à un processus d'adoption et d'adaptation à des technologies étrangères, plutôt que la création de nouvelles technologies. Cependant, selon un rapport publié en 2014 par la Banque mondiale et Elsevier, la production annuelle des régions d'Afrique subsaharienne en matière de recherches a augmenté de 0,44 % à 0,72 % au cours de la période 2003-2012. S'il s'agit, certes, d'une évolution positive, ce chiffre représente néanmoins moins d'un pour cent de la production mondiale dans ce domaine. Ces rapports

indiquent par ailleurs que des pays asiatiques affichant des niveaux comparables en matière de recherche à l'Afrique, tels que la Malaisie et le Vietnam, ont vu leur production augmenter beaucoup plus vite durant la même période. Autrement dit, il reste beaucoup à faire pour rendre ce secteur concurrentiel à l'échelle mondiale.

Il existe plusieurs raisons pour cela. Selon un rapport récent de Quartz Africa, l'Afrique serait à la traîne en termes de recherche et d'innovation en raison de la faiblesse de ses programmes scolaires et du fait que ses financements privilégient essentiellement la santé et le développement agricole plutôt que la science, les technologies, les mathématiques et les projets d'ingénierie.

Des progrès dans le domaine technologique sont essentiels pour favoriser la croissance économique et le bien-être de n'importe quel pays, indépendamment de son niveau de développement. Au vu de l'évolution rapide des technologies au sein des économies avancées du monde entier, il est aujourd'hui impératif de combler les lacunes qui existent en Afrique en matière de capacités technologiques afin d'attirer davantage d'IED et d'aider les nations africaines à réduire la pauvreté et à assurer un développement durable. Les politiques de promotion de la recherche scientifique et de l'innovation en Afrique devraient viser à corriger les faiblesses qui entravent systématiquement l'acquisition et la diffusion de connaissances en Afrique (Aziz, 2012). Un nouvel effort encourageant les Africains à adopter une culture fondée sur l'innovation pourrait aussi aider à régler certains problèmes d'urbanisation comme la sécurité alimentaire urbaine, les transports et la mobilité et la réduction de la pauvreté.

Les résultats d'analyse (tableau 6.4) montrent par ailleurs qu'il existe des différences régionales au sein du continent. L'Union du Maghreb arabe (UMA) a été utilisée comme point de référence pour identifier l'impact de l'ensemble des IED et des secteurs d'IED sur la croissance des économies africaines. Ces résultats indiquent un impact négatif important sur la croissance économique si l'AMU affichait les mêmes caractéristiques que les autres blocs économiques du continent. Il est également démontré que, dans le cas de l'UMA, l'impact des différents secteurs d'IED sur le RNB par habitant est supérieur que dans le reste de l'Afrique. De même, le Rapport sur les investissements publié par l'ONU en 2015 montré que la croissance des IED dans les secteurs des services et de la manufacture était beaucoup plus élevée en Afrique du Nord.



Les industries fondées sur le savoir cherchent à s'implanter dans des villes très attractives comme Le Cap

© Michael Zhang

## 7. Facteurs sociaux, environnementaux et économiques déterminants des groupes d'IED à Johannesburg



Le quartier central des affaires, Johannesburg

© Patrick Allen

### 7.1. La géographie des IED à Johannesburg

Dans cette dernière partie de la partie A, nous avons cartographié les groupes d'IED des districts de Johannesburg par code postal sur diverses années, puis regroupé ces données en sept régions urbaines (régions A à G de Johannesburg), comme on peut le voir sur la carte de la figure 7.1. Ces données ont ensuite été mises en corrélation avec des données sociales, environnementales et économiques locales correspondant à ces régions municipales. Enfin, le résultat a été utilisé de manière à obtenir une modélisation statistique et évaluer

l'effet de ces facteurs urbains sur l'attractivité des IED dans les districts de Johannesburg.

On remarque tout d'abord un grand nombre de groupes d'IED (nœuds rouges) dans les régions aisées de la banlieue nord de Johannesburg, comme à Sandton ou Rosebank (régions indiquées en bleu foncé). On constate aussi que les régions D et G, qui incluent les quartiers les plus défavorisés du sud de la ville (comme Soweto), ne reçoivent aucun IED. La répartition inégale des IED constatée à l'échelle mondiale et régionale semble donc être également présente au niveau des villes. Les points jaunes sur la carte indiquent l'emplacement des entreprises locales.

Ces dernières sont clairement plus homogènes et dispersées à travers la ville que dans le cas des sociétés d'IED qui sont regroupées le long des principaux axes routiers dans le sens sud-nord. Il est également intéressant d'étudier les facteurs déterminants de ces régions urbaines en matière d'IED afin d'identifier les facteurs de localisation sociale et économique qui expliquent le mieux ces groupes d'investissement

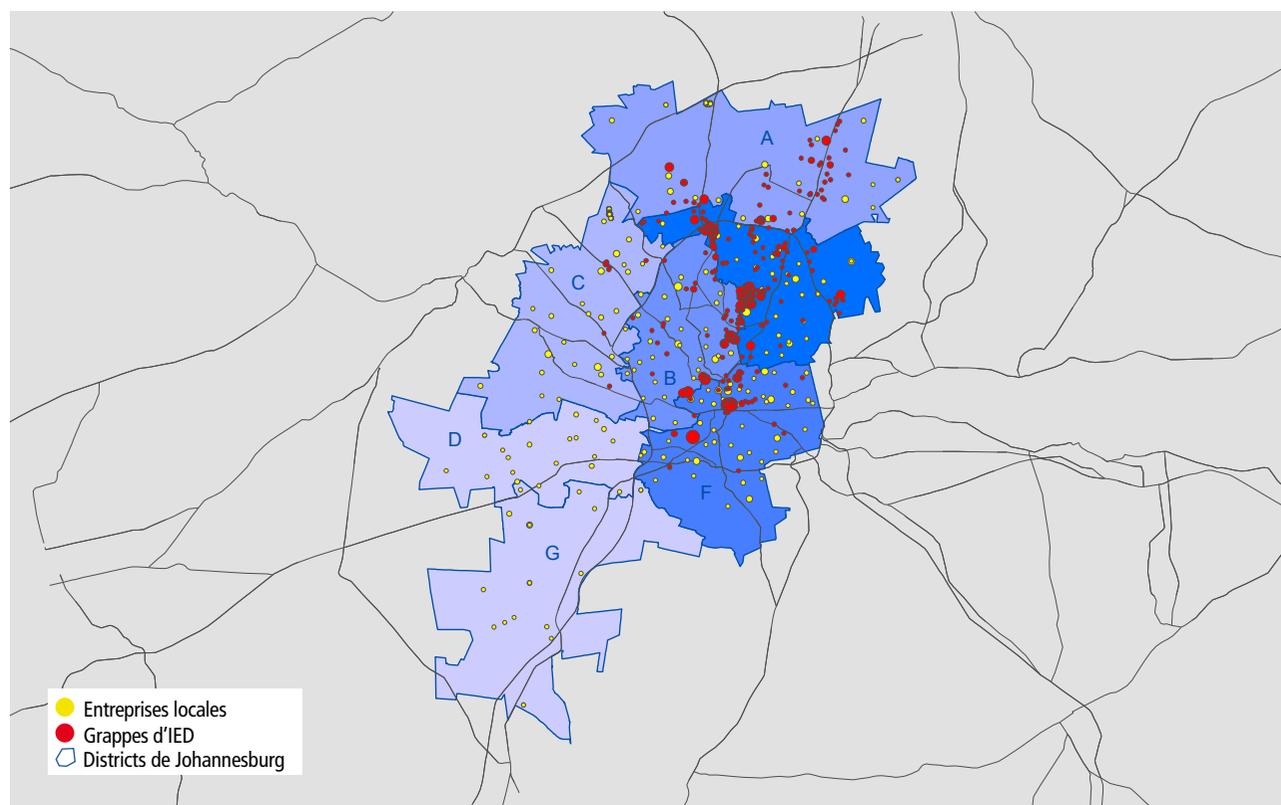
## 7.2. Critères d'attraction des IED dans les sept principaux districts de Johannesburg

Cette étude révèle que les IED augmentent depuis 2004 dans les districts de Midrand, Diepsloot, Randburg, Rosebank, Sandton et Alexandra. Dans l'ensemble, les IED dans ces régions sont relativement stables. Le quartier de Sandton est le plus grand bénéficiaire d'IED (voir le tableau 7.1). Dans le tableau 7.1, les IED ont été évalués à l'aide de plusieurs modèles. Ces modèles sont représentés par les colonnes 2 à 6. Le modèle 1 correspond à la colonne 2 et ainsi de suite.

Le premier modèle considère l'effet des caractéristiques liées à la population du district sur les IED. Le nombre total de résidents titulaires d'un diplôme de troisième cycle indique le niveau de scolarité. On constate que le nombre de résidents titulaires d'un diplôme de troisième cycle a augmenté dans tous les districts depuis 2004, Sandton et Alexandra affichant la plus forte croissance. Le PIB inclus pour indiquer la croissance économique a augmenté dans tous les districts, bien que la croissance des districts de Midrand et de Diepsloot soit significativement plus faible que celle des autres districts. L'indice de développement humain (IDH) offre une mesure synthétique de différentes dimensions du développement humain, comme l'espérance de vie et le niveau de vie. Le tourisme a fortement augmenté dans tous les districts depuis 2008. Le quartier de Sandton attire le plus grand nombre de touristes de la région. La taille du district est incluse en tant que contrôle d'ampleur spatiale.

Le deuxième modèle s'intéresse à la relation qui existe entre les secteurs économiques en fonction du

Figure 7.1. Répartition des IED et des entreprises locales à Johannesburg.



Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets et les cartes de fichiers SIG (avec la permission de la municipalité de la ville de Johannesburg)

**Tableau 7.1.**  
Les déterminants des grappes d'IED dans les districts de Johannesburg (2003 - 2016)

Variables	Indicateurs généraux	Indicateurs liés au secteur GVA	Indicateurs liés au commerce	Indicateurs liés à l'emploi	Indicateurs combinés
Taille de la région urbaine	++	-	++		
Diplômes de 2 <sup>e</sup> cycle (Journal)	+				
Tourisme (Journal)	+++				++
Valeur ajoutée brute du secteur de l'immobilier (Journal)		+++			
Valeur ajoutée brute du secteur de l'électronique (Journal)		-			
Exportations vers l'Afrique (Journal)			++		+
Exportations vers la zone atlantique (Journal)			++		
Exportations vers l'Amérique centrale (Journal)			++		
Population totale (Journal)				-	++
Emploi dans l'agriculture (Journal)				---	++
Emploi dans la finance (Journal)				+++	
Emploi dans l'exploitation minière (Journal)				---	---

Source : Wall et Rutten 2017. Selon les données de fDi Markets

+++ très importante et relation positive ++ plus importante et relation positive + importante et relation positive --- très importante et relation négative  
-- plus importante et relation négative +- importante et relation négative ++ pas importante, mais relation positive - pas importante, mais relation négative

point de vue des IED. Les secteurs suivants ont été étudiés : immobilier, électronique, finance, hôtellerie, commerce et commerce de détail. La valeur brute ajoutée par région indique l'activité économique de chaque secteur. Dans tous les secteurs, on constate que la production a augmenté depuis 2004, tandis que les quartiers de Sandton et d'Alexandra, le centre-ville et la zone sud de Johannesburg affichent les plus hauts niveaux de production. La taille du district est incluse en tant que contrôle.

Le troisième modèle examine la relation qui existe entre les flux de commerce locaux et le niveau d'IED. Ce modèle utilise la valeur des exportations commerciales à destination de différentes régions géographiques. Les exportations vers l'Afrique, l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Amérique centrale sont incluses dans cette analyse. On remarque que tous les districts exportent de plus en plus vers la région Afrique. Les importations sont également incluses en pourcentage du PIB.

Le quatrième modèle explore la relation qui existe entre la composition du marché de travail local et les IED. Les secteurs d'emploi inclus sont l'agriculture, la finance et l'extraction minière.

Le dernier modèle combine toutes les variables significatives trouvées dans les modèles précédents. Il comprend les variables suivantes : valeur ajoutée

du secteur immobilier, exportations vers les régions d'Afrique et emploi dans les secteurs agricole et minier. La population totale du district est incluse en tant que contrôle.

On constate que les variables suivantes ont une relation positive significative avec les IED à travers toutes les régions de Johannesburg (voir le tableau 7.1) : (1) nombre de diplômés de deuxième cycle ; (2) nombre de touristes ; (3) valeur ajoutée brute de l'immobilier ; (4) exportations vers la région Afrique ; et (5) emploi dans le secteur financier. Là encore, ces résultats soulignent à quel point il est important de développer des compétences avancées locales, de faire des villes des destinations plus attrayantes pour les affaires comme les touristes, et de proposer des environnements bâtis de haute qualité. On notera aussi le rôle que joue Johannesburg dans le commerce régional africain et la disponibilité de capitaux suffisants comme des points essentiels. Il convient de noter que l'emploi dans les secteurs minier et agricole entretient une relation significative, mais négative avec les IED dans la ville. Autrement dit, les IED à Johannesburg s'intéressent davantage aux secteurs secondaire et tertiaire. Cette tendance est observée à travers tout le continent africain.

Dans le modèle final, les exportations vers la région Afrique indiquent une relation positive très

significative avec les IED de Johannesburg, tandis que l'emploi dans le secteur minier affiche une relation négative avec les IED au cours de la période d'étude. Dans ce modèle final, les autres variables ne semblent plus avoir de relation significative avec les IED. Le modèle final représente 55 % de la variation à travers les régions et au fil du temps. Ces résultats suggèrent que les IED ont tendance à se concentrer dans les quartiers de la ville qui possèdent la main-d'œuvre la plus qualifiée au niveau local, le plus grand nombre d'entreprises engagées dans le commerce international, un secteur immobilier productif, des niveaux d'emploi élevés dans le secteur financier et un plus grand nombre de touristes. Par ailleurs, dans leur étude de cas de Johannesburg présentée dans la partie C de ce rapport, Kollamparambil et Jogee (2018) ont identifié plusieurs facteurs géographiques et politiques qui font de Johannesburg une destination majeure pour les IED en Afrique.

### 7.3. Potentiel des futurs secteurs d'IED à Johannesburg

Le développement urbain durable et inclusif repose sur la capacité des gouvernements et des municipalités à faire les bons choix. Ceci est aussi vrai quand il s'agit d'attirer le bon type d'IED dans les villes. Dans le cas de Johannesburg, les critères de choix se fondent sur des facteurs tels que les capitaux précédemment attirés par la ville dans différents secteurs industriels, le nombre d'emplois générés par les IED dans ces secteurs ou une combinaison des deux, comme on le voit dans le diagramme de dispersion de la figure 7.2.

On remarque dans ce cas que le secteur des communications a apporté le plus de capitaux à la ville pendant la période 2003 – 2016 et créé une quantité raisonnable d'emplois. Le secteur des métaux quant à lui a créé le volume le plus élevé d'emplois directs, tout en attirant la troisième plus importante dépense en capital. Le secteur des logiciels et des services informatiques bénéficie d'une bonne position centrale et constitue également un bon choix. À un moindre degré, les services financiers, les services commerciaux, l'hôtellerie, le tourisme et les transports sont également de futures options d'IED intéressantes pour Johannesburg.

Parallèlement aux secteurs dans lesquels la ville possède une bonne expérience professionnelle, les décideurs pourraient choisir de développer les secteurs où elle affiche des performances plus faibles. Leurs choix pourraient aussi se fonder sur

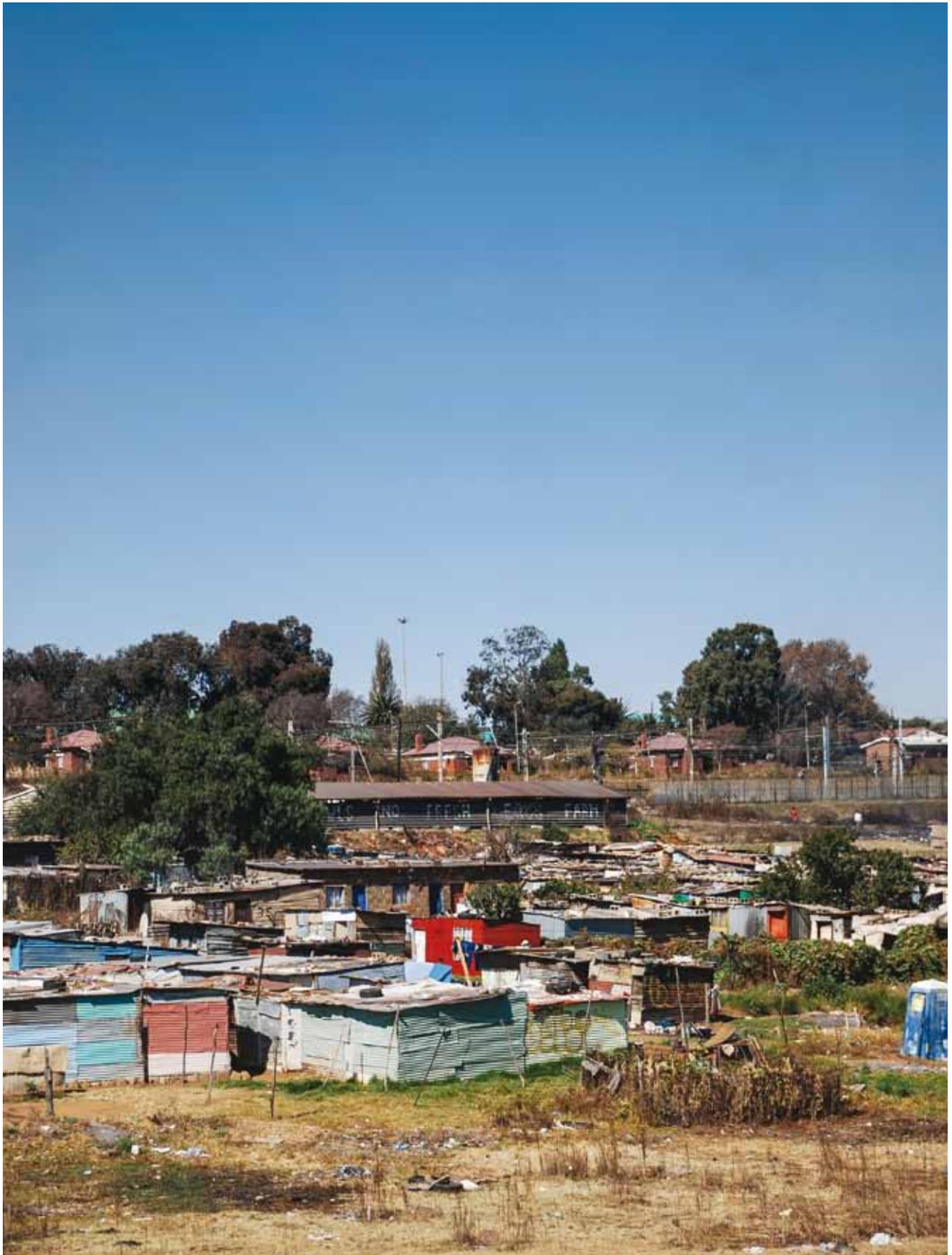
d'autres arguments, comme dans le cas des énergies renouvelables où les EDI affichent l'une des plus fortes croissances en Afrique et à travers le monde, et qui constituent un élément essentiel des objectifs de l'ONU sur les villes durables et le changement climatique. Dans un même temps, comparé aux autres régions du monde, l'Afrique ne reçoit qu'une petite quantité d'énergie renouvelable. Cet aspect est davantage examiné dans la partie B de ce rapport qui indique les politiques qui pourraient attirer des IED pour les énergies renouvelables et présente des recommandations pour les pays africains.

Le cas des IED du secteur alimentaire est assez similaire. La sécurité alimentaire est le deuxième principal objectif de l'ONU, en particulier en Afrique, le continent qui souffre de la plus grande précarité alimentaire. Dans la mesure où Johannesburg attire près de 10 000 nouveaux habitants par mois, provenant généralement de zones rurales, le secteur

**Le développement urbain durable et inclusif repose sur la capacité des gouvernements et des municipalités à faire les bons choix. Ceci est aussi vrai quand il s'agit d'attirer le bon type d'IED dans les villes.**

de l'alimentation pourrait constituer un domaine idéal pour créer des emplois pour une grande partie de ces migrants qui possèdent souvent des compétences agricoles. Ces personnes devraient probablement être formées pour utiliser des modes de production à technologie moyenne ou Hi-Tech, ou pour travailler dans ces centres de production alimentaire régionaux et périurbains et acquérir un esprit d'entreprise. Ceci permettrait à un grand nombre de chômeurs à Johannesburg (et dans d'autres villes africaines) de travailler tout en nourrissant les villes et en contribuant à la sécurité alimentaire.

L'exemple ci-dessus indique clairement que l'attraction des IED doit reposer sur des politiques claires, une bonne gouvernance et une vision précise de ce qui est bon pour une ville donnée, notamment en termes de développement social, économique et environnemental inclusif. Une fois qu'une ville a choisi ses secteurs d'IED, la prochaine étape



Soweto, l'un des quartiers les plus défavorisés de Johannesburg, n'attire pas d'investissements étrangers directs (figure 7.1)

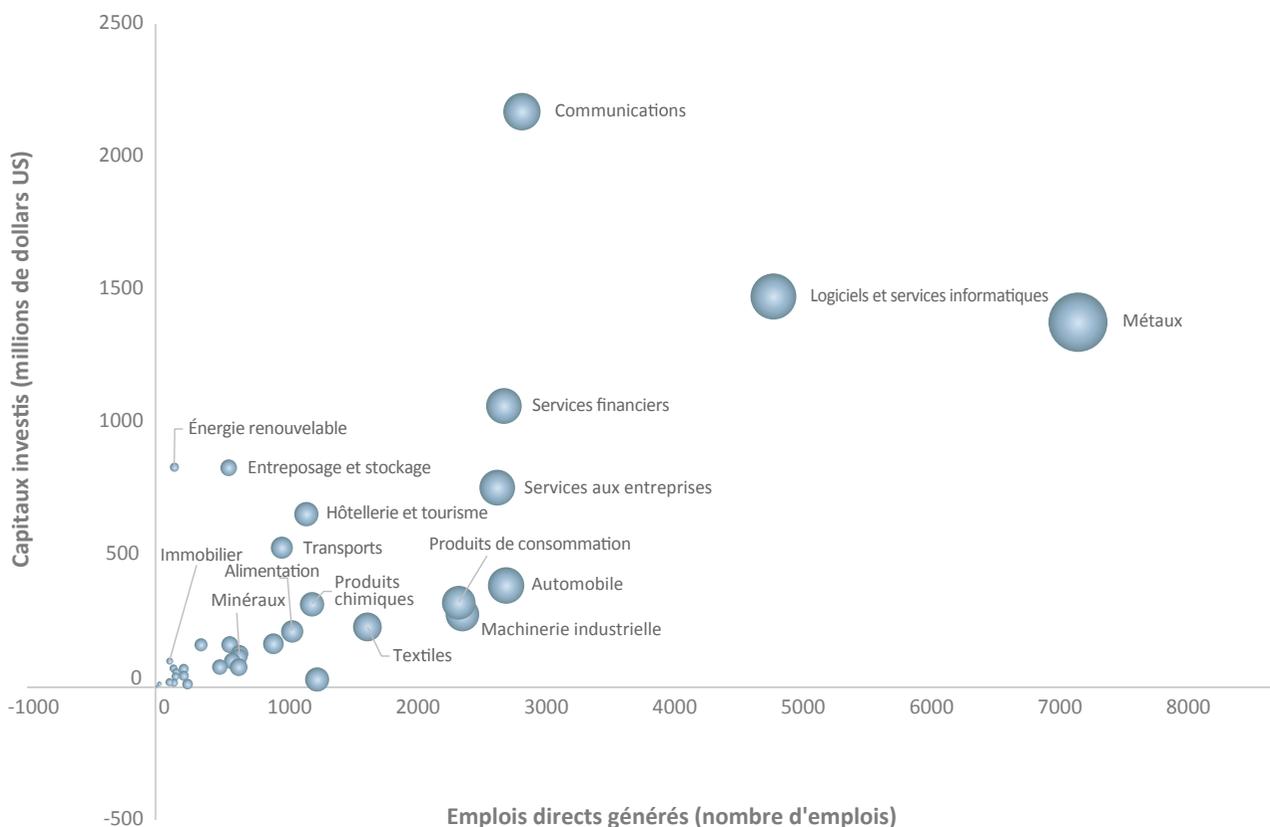
© Prakh Treetasayuth

consiste à examiner les politiques et les facteurs de localisation nécessaires pour commencer à attirer des IED. Pour cela, il est essentiel d'identifier les villes du monde entier qui parviennent à attirer les plus hauts niveaux d'investissements dans le secteur en question, d'explorer les politiques et les facteurs qui font de ces villes des concurrents de taille dans ce secteur et de découvrir les villes qui ont investi en elles par le passé. Il faudra pour cela utiliser un modèle d'urbanisme qui correspond aux qualités locales de la ville et qui tient compte de la demande changeante pour les réseaux d'investissement locaux, régionaux et mondiaux.

En nous basant sur les deux points forts de Johannesburg en matière d'IED, à savoir les communications et l'informatique (voir la figure 7.2) et sur deux possibles candidats futurs, les énergies renouvelables et l'alimentaire, nous avons procédé à une analyse dans la base de données des marchés d'IED afin de déterminer les principales villes dans

chacun de ces secteurs. Dans le cas des IED pour les communications, les principales villes mondiales sont, par ordre décroissant : Bangalore, Madras, Shanghai, Pékin, Singapour, Sao Paulo, Londres et Hong Kong. Ces villes peuvent être quantitativement et qualitativement explorées dans le détail pour identifier les caractéristiques, facteur politiques et de localisation qui déterminent leur réussite. Dans le cas du secteur des logiciels et de l'informatique, les concurrents mondiaux sont Bangalore, Hyderabad, Shanghai, Singapour, Pune et Madras. Dans le cas des énergies renouvelables, il s'agit de Bangalore, Singapour, Santiago et Dar es Salam. Dans le cas du secteur alimentaire, il s'agit de Shanghai, Bucarest, Moscou, Leeds, Cracovie et Saint-Pétersbourg. Une étude détaillée de ces villes offrirait à Johannesburg des informations essentielles pour développer la ville, ses installations et services, et identifier tous les autres facteurs de localisation qui pourraient la rendre plus compétitive dans ces secteurs.

Figure 7.2. Les IED à Johannesburg, par capitaux investis et emplois générés (2003 – 2016)



Source : Wall, 2017. Selon les données de fDi Markets

#### 7.4. Les IED provenant de Johannesburg et d'autres villes africaines

De nombreuses études ont montré que si presque toutes les villes du monde ont la capacité d'attirer des investissements, seul un nombre limité d'entre elles ont la possibilité d'investir dans d'autres villes (2009 Wall et v.d. Knaap 2013). Les villes en mesure de le faire sont, sans exception, des villes bien développées qui contrôlent la production et les marchés d'autres villes. On peut donc avancer que la stimulation des investissements externes d'une ville par les sociétés locales contribuera aussi à atteindre un niveau de développement urbain supérieur. En outre, il a été démontré que les IED externes des sociétés locales à destination d'autres villes ne nuisent pas au bien-être économique de la ville source. Au contraire, on observe une dynamique gagnant-gagnant qui profite à la fois aux entreprises et aux travailleurs des villes sources et à ceux des villes bénéficiaires (Moran, 2006).

Une analyse des IED externes des villes africaines montre clairement que seule une poignée de villes ont la capacité d'investir dans d'autres villes africaines ou offshore. En effet, seules 12 villes africaines sur 100 y parviennent actuellement. Johannesburg occupe la première place en matière d'IED externe et a maintenu un taux de croissance exponentielle positive de 4 % au cours de la période 2010-2016. Cette performance fait de Johannesburg une véritable ville mondiale, et sans doute aussi l'une des plus développées. Johannesburg est suivie par Casablanca qui, bien que présentant un volume d'investissement beaucoup plus faible, affiche néanmoins un taux de croissance très élevé, reflétant la hausse éminente des investissements africains. Ces deux villes sont suivies dans un ordre décroissant, par Le Caire, Lagos, Nairobi, Le Cap, Port-Louis, Lomé, Dar es Salam, Tunis et Durban. Il convient aussi de noter que la plupart de ces villes présentent un taux de croissance négatif en matière de l'IED externes au cours de cette période, reflétant la tendance mondiale de la diminution des IED depuis le début de la récession mondiale. Les autres villes africaines n'ont pas de statut significatif en matière d'investissements extérieurs ou de potentiel.





Singapour figure parmi les principales villes mondiales en matière d'IED dans les secteurs des communications, des logiciels et de l'informatique et des énergies renouvelables © Sira Jantararungsan

Partie A | Chapitre 2

# Les investissements étrangers directs de la Chine en Afrique

Par Canfei He et Shengjun Zhu





EDITERRANEE  
SYRIE  
Jerusalem  
Ispahan  
Babylone  
Arabie  
la Mecque  
Nubie  
Ethiopie  
KAWAR  
TAMALMA  
Bornou  
Bornou  
Semaconda  
TIE  
Fungeno  
Dongu  
Butua  
TAMAN  
Namaguina  
Namaguina

100  
100  
中国人民银行  
100  
壹佰圆  
Y4W8595424  
00

la Mecque  
Sana  
Moka  
Galle  
Bosha  
Monsol  
obella  
Salvador  
Maria  
de Matamba  
Sembé  
C



L'acquisition par ICBC de 5,4 milliards de dollars américains d'une participation de 20% dans la Standard Bank d'Afrique du Sud a provoqué une forte hausse des IED chinois en Afrique en 2008 ©Alexey Novikov

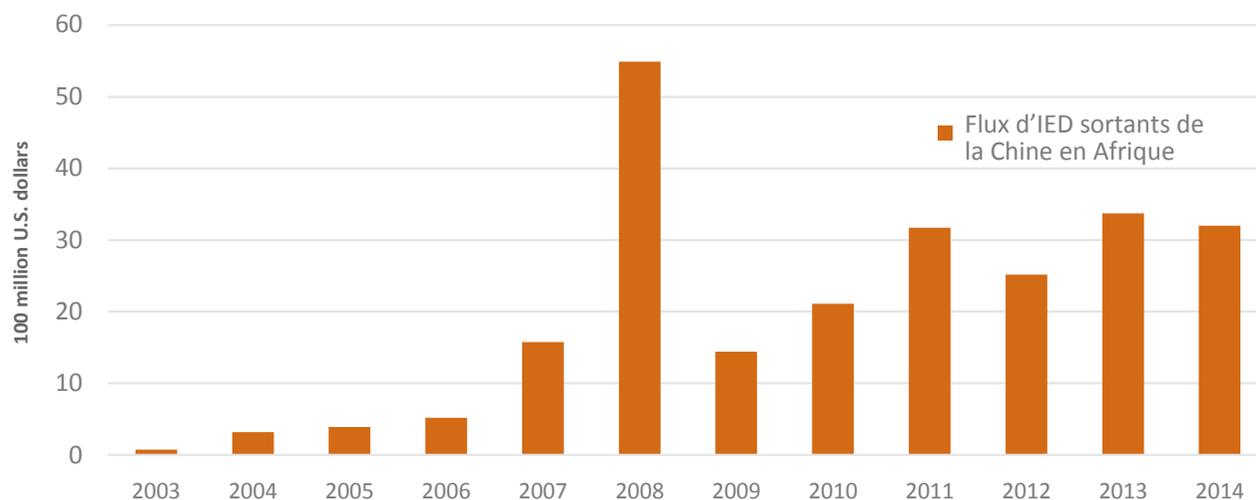
## Introduction

Cette partie étudie les investissements étrangers directs (IED) de la Chine en Afrique en s'appuyant sur les dernières données chinoises. On y examinera en premier lieu le développement et la distribution historiques des IED de la Chine en Afrique, avant de s'intéresser à la façon dont ces derniers se sont peu à peu diversifiés en matière de propriété, de régions sources et bénéficiaires et de secteurs industriels. Les IED chinois en Afrique étant particulièrement complexes et variés, il serait trop simpliste d'affirmer que ces derniers ont des répercussions « positives » ou « négatives » sur le développement du continent africain. En effet, les caractéristiques de chaque pays ainsi que ses affiliations politiques et économiques avec la Chine jouent un rôle clé dans la distribution géographique de ces IED.

Après avoir ouvert ses portes aux investissements étrangers à la fin des années 70, la Chine est devenue une destination phare pour les IED du monde entier. Grâce à sa décision d'« attirer des IED » et à sa politique

d'industrialisation axée sur l'exportation, la Chine a affiché une croissance économique rapide. Plus récemment, le pays a encouragé la capitale chinoise à « se mondialiser » dans le cadre de son dixième Plan quinquennal (2001-2005). Cette politique a été réaffirmée en 2005 dans le onzième Plan quinquennal chinois. Dans un même temps, les investissements de la Chine vers l'étranger sont passés de 2,7 milliards de dollars américains en 2002 à 123,1 milliards de dollars américains en 2014. Ses stocks externes d'IED sont quant à eux passés de 22,9 milliards de dollars américains en 2003 à 882,6 milliards de dollars américains en 2014. Les IED chinois représentent désormais 3,4 % des IED mondiaux (par rapport à 0,3 %), la capitale chinoise ayant considérablement étendu sa présence mondiale en matière d'IED. Aujourd'hui, celle-ci investit dans 186 pays/régions.

Sur la période 2003-2014, les stocks d'IED de la Chine en Afrique sont passés de 491 millions de dollars américains à 32,4 milliards. Selon certains, ces IED auraient été en grande partie encouragés par

**Figure 1. Les IED de la Chine en Afrique (2003-2014)**

Source : He et Zhu, 2017, selon des données provenant de l'Université de Pékin

des considérations politiques et diplomatiques, au vu de la domination des entreprises publiques chinoises présentes dans ces flux externes d'IED (Buckley et coll., 2008). D'autres soutiennent que les IED chinois en Afrique pourraient tout simplement s'expliquer par la théorie des IED, à savoir la recherche de nouveaux marchés, la recherche de ressources et l'aversion aux risques calculés (He et coll., 2015). Néanmoins, l'influence croissante de la Chine en Afrique a donné lieu à d'importants débats sur les conséquences de ce phénomène sur les évolutions institutionnelles et économiques des pays africains.

Dans la mesure où la Chine adopte souvent une approche politique non interventionniste et propose des investissements sans condition particulière, certains soutiennent que les IED de la Chine en Afrique n'ont qu'un impact négligeable sur la gouvernance politique ou la durabilité de la croissance économique des pays concernés (Brooks, 2007). Pour d'autres, la capitale chinoise constituerait une source de financement alternative pour développer les économies des pays africains (Cheung et coll., 2012). Les prêts, aides et investissements en infrastructures du gouvernement chinois ont joué un rôle positif dans l'amélioration des infrastructures, l'augmentation de la productivité, la stimulation de la croissance économique et l'amélioration du niveau de vie de nombreux pays africains. Les débats portant sur le rôle que joue la Chine en Afrique ou sur les motivations des investisseurs chinois reposent sur le fait que la

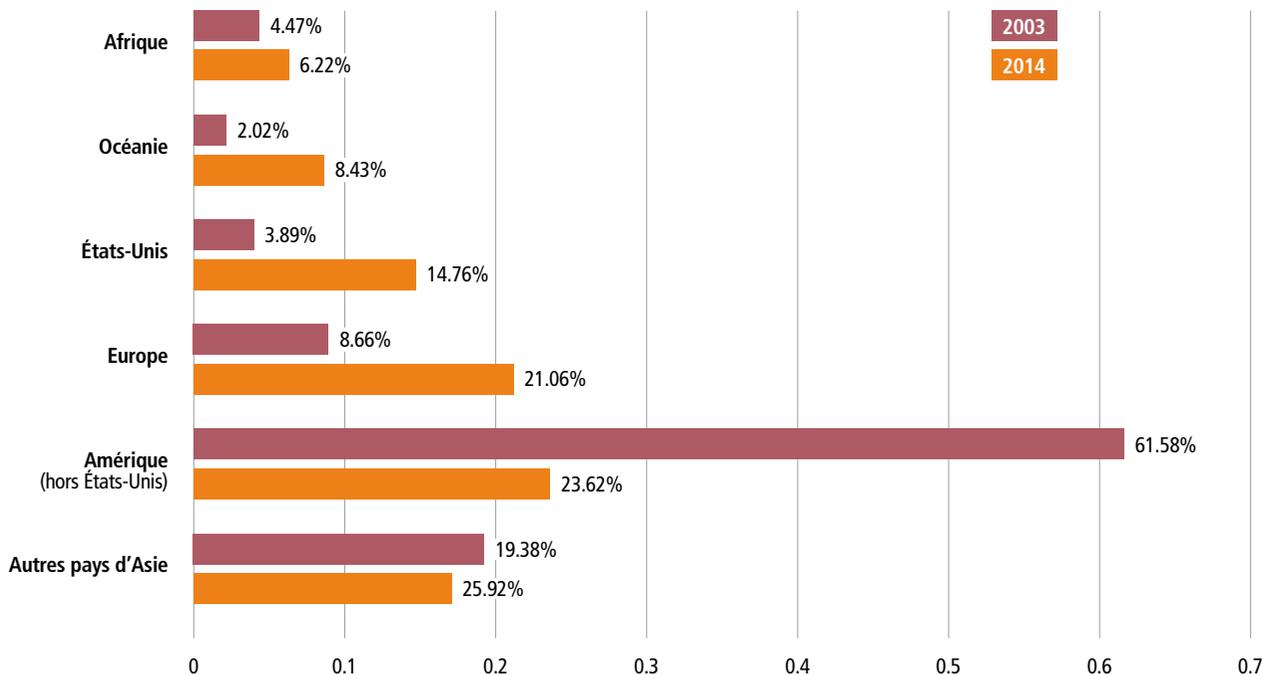
plupart des études supposent que la Chine et l'Afrique sont des territoires homogènes (Kaplinsky et Morris, 2009). Mais en réalité, les choses ne sont pas aussi simples que cela dans la mesure où les entreprises chinoises qui investissent en Afrique diffèrent les unes des autres en termes de mode de propriété, de motifs d'investissement et de projets d'investissement. Cette section vise à attirer l'attention sur la complexité et la diversité des IED chinois en Afrique.

### Le développement des flux d'IED de la Chine en Afrique

Le ministère chinois du Commerce (MOFCOM) a publié dans son rapport annuel intitulé : *Bulletin statistique des investissements étrangers directs de la Chine* des données nationales sur les stocks et les flux d'IED de la Chine. Les données d'entreprises proviennent d'un groupe de données qui comprend des informations sur les IED publiés par MOFCOM et agréés par cette autorité. Des données supplémentaires sur les entreprises chinoises ayant investi en Afrique proviennent de la page Web du MOFCOM.

Si les IED de la Chine en Afrique étaient étonnamment faibles jusqu'en 2006, on notera qu'ils ont rapidement augmenté par la suite (voir la figure 1). Ces derniers sont passés de 748 millions de dollars américains en 2003 à 5,4 milliards en 2008, essentiellement en raison de l'acquisition cette année-là d'une participation de 20 % dans la Standard Bank d'Afrique du Sud par la Banque industrielle et

Figure 2. Flux des IED de la Chine dans les différentes régions du monde de 2003 à 2014



Source : Il et Zhu, 2017, selon des données provenant de l'Université de Pékin

commerciale de Chine, un investissement à hauteur de 5,4 milliards. Suite à cette opération ponctuelle et dans la foulée de la crise financière mondiale, les IED chinois en Afrique sont retombés à 1,44 milliard de dollars américains en 2009.

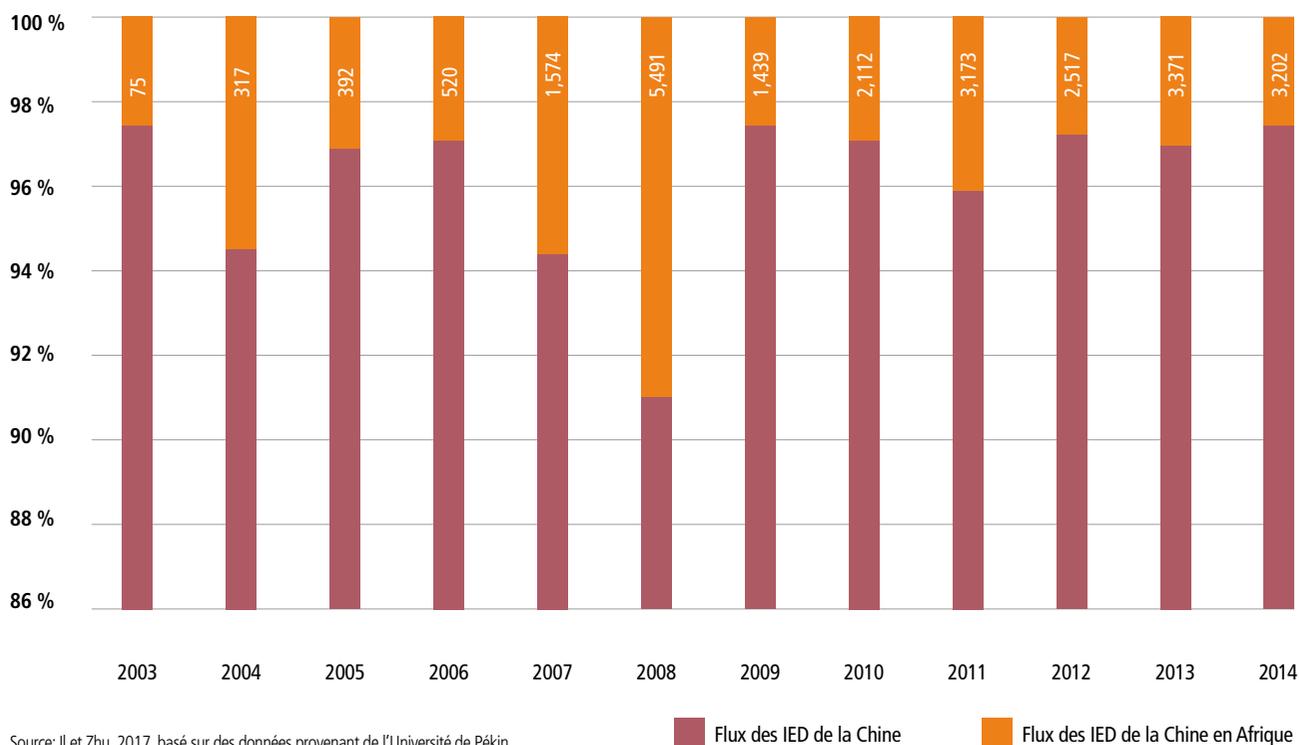
En 2009, la Chine est devenue le principal partenaire commercial de l'Afrique. Ceci a relancé les IED de la Chine en Afrique et créé un rebond de 2,1 milliards de dollars américains en 2010. Ce chiffre a affiché une progression régulière pour atteindre 3,2 milliards de dollars américains en 2014. Autrement dit, les IED de la Chine en Afrique ont commencé tard, augmenté rapidement et se sont stabilisés dans les années 2010.

Après deux décennies d'expansion rapide, la part de 6,22 % des flux d'IED de la Chine en Afrique en 2014 reste néanmoins faible comparé à l'ensemble des IED mondiaux ou aux investissements américains et européens en Afrique (figure 2). La majeure partie des IED de la Chine concerne l'Asie, les Amériques et l'Europe et représente 70 % de l'ensemble des investissements chinois. Au cours de la période 2003-2014, la part des IED de la Chine en Afrique est restée à environ 4 à 6 %, même si ce chiffre a augmenté considérablement en 2008 (figure 3) en

raison de l'acquisition mentionnée plus haut d'une participation de 20 % dans la Standard Bank d'Afrique du Sud par la Banque industrielle et commerciale de la Chine.

À mesure que les IED de la Chine en Afrique ont augmenté, ils se sont aussi diversifiés. Au cours de la période 2003-2014, le nombre de nouveaux investisseurs chinois en Afrique est passé de 11 à 391. Au total, on comptait 620 entreprises publiques détenues par le gouvernement central, 371 entreprises publiques détenues par les gouvernements locaux, et 1 762 entreprises non publiques (voir figure 4). Certaines études ont tendance à surestimer l'investissement des entreprises publiques chinoises en Afrique. Si les investissements d'entreprises privées et d'entreprises publiques détenues par les gouvernements locaux constituent, certes, un facteur important dans les relations économiques et commerciales de la Chine et de l'Afrique (Wang, 2007), les entreprises publiques détenues par le gouvernement central doivent néanmoins se conformer aux politiques diplomatiques et commerciales du gouvernement chinois. Par conséquent, les motifs des investissements

Figure 3. Part des flux des IED de la Chine en Afrique (en millions de dollars et %, de 2003 à 2014)



Source: Il et Zhu, 2017, basé sur des données provenant de l'Université de Pékin

des entreprises privées chinoises en Afrique sont davantage axés sur le marché.

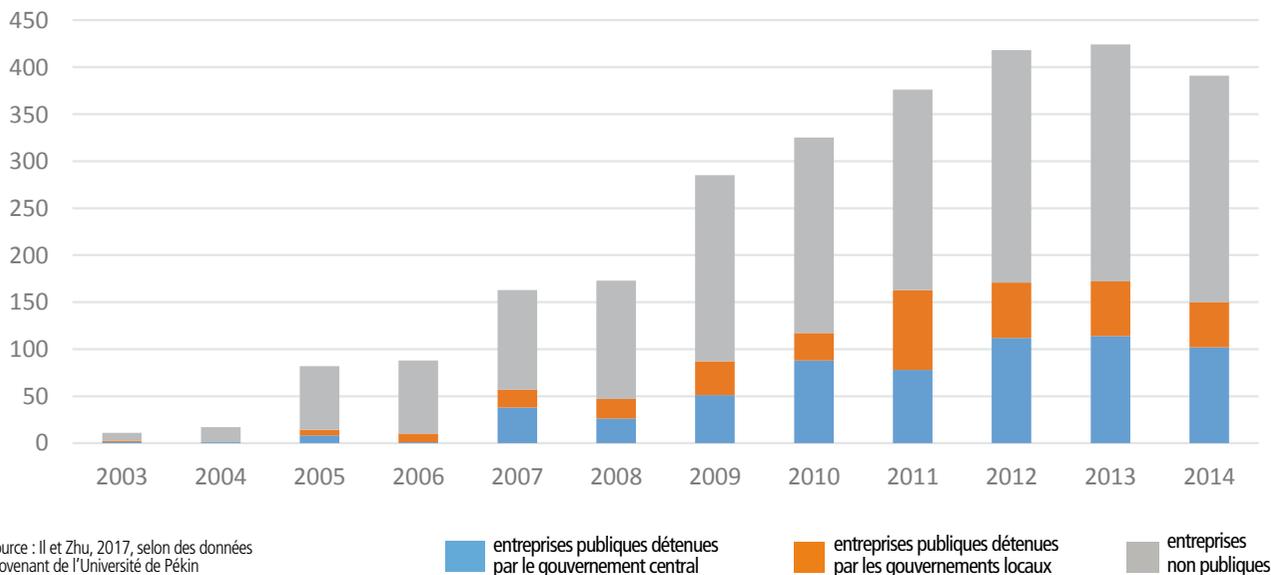
En 2014, les IED chinois en Afrique provenaient de toutes les provinces chinoises à l'exception de la région autonome du Tibet. Au cours de la période 2003-2014, en plus des 620 entreprises publiques détenues par le gouvernement central, de nombreuses entreprises détenues par les gouvernements locaux investissent en Afrique (voir figure 5). Juste après les entreprises publiques détenues par le gouvernement central, la région côtière développée de la Chine est la plus importante source d'IED chinois en Afrique (voir figure 6).

Les capitaux chinois sont présents dans 52 pays africains. En 2014, l'Algérie, le Tchad, la République démocratique du Congo, l'Égypte, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, Maurice, le Mozambique, le Nigeria, l'Afrique du Sud, le Soudan, la Tanzanie, l'Ouganda, la Zambie et le Zimbabwe représentaient la majorité des IED et des stocks chinois (voir figures 6 et 7). La part des IED chinois en Algérie a considérablement augmenté, passant de 3,3 % en 2003 à 20,8 % en 2014, suite à la fin de la guerre civile et à la nécessité d'améliorer les infrastructures du pays ainsi que d'autres types

d'investissements. Les IED de la Chine en Zambie ont également augmenté durant cette période. Les investissements chinois se concentrent essentiellement sur l'exploitation minière dans la ceinture de cuivre zambienne, l'agriculture, la production de produits et le tourisme. L'Afrique australe arrive en tête de classement en termes de stocks d'IED chinois alloués entre 2003 et 2014, suivie par l'Afrique occidentale et l'Afrique du Nord.

On compte plus de 100 entreprises chinoises présentes en Angola, Égypte, Éthiopie, Ghana, Kenya, Nigeria, Afrique du Sud, Tanzanie et Zambie. Les entreprises publiques détenues par le gouvernement central chinois ont tendance à s'implanter en Angola, en Éthiopie, au Nigeria, en Afrique du Sud, en Tanzanie et en Zambie. Parmi ces pays, Zambie occupe le rang le plus élevé avec 36 entreprises publiques détenues par le gouvernement central chinois qui investissent dans cette région, suivi par l'Afrique du Sud avec 35 entreprises publiques également détenues par le gouvernement central chinois. En 2014, les entreprises publiques détenues par les gouvernements locaux chinois et les entreprises non publiques chinoises se concentraient

Figure 4. Types d'entreprises chinoises qui investissent en Afrique (2003-2014)



essentiellement en Éthiopie, au Nigéria, en Tanzanie et en Zambie. Le Nigeria accueillait par exemple 237 entreprises non publiques et 23 entreprises publiques détenues par des gouvernements locaux chinois. La province du Jiangsu est l'un des principaux partenaires commerciaux du Nigéria. Le pays attire des entreprises publiques détenues par des gouvernements locaux chinois et des entreprises non publiques se spécialisant dans les domaines du textile, du conditionnement d'aliments et la production de chaussures. En 2014, Jiangsu a ouvert à Abuja, Nigeria, un bureau de développement des PME afin de faciliter l'arrivée d'IED en provenance la province de Jiangsu .

Les figures 8 a et 8 b indiquent les principales régions d'où proviennent les IED chinois en Afrique ainsi que les villes ou pays destinataires. Dans les deux cas, cette distribution géographique rappelle celle des IED chinois en Afrique de la figure 6. Les premiers investissements chinois en Afrique furent lancés par les régions côtières développées et plus particulièrement par de grandes villes chinoises comme Pékin, Hangzhou, Shanghai et Shenzhen. L'Afrique du Sud et la Zambie en Afrique australe, l'Éthiopie en Afrique orientale et l'Égypte en Afrique du Nord sont devenus les principaux pays destinataires des IED chinois. En 2015-16, la Chine a investi à grande échelle dans de nouveaux projets

en Afrique suite à la signature d'un contrat par le gouvernement égyptien et la société chinoise Fortune Land Development Co (CFDL) visant à développer 5 700 hectares à l'est du Caire (Groupe de la Banque Africaine de développement 2017). Parmi les principales villes africaines qui attirent ces nouveaux projets chinois, on citera plus particulièrement Addis-Abeba, Le Caire, le Cap et Johannesburg. Le Caire et Johannesburg sont les deux villes qui ont reçu la plus forte valeur d'IED pour la création de nouveaux projets en Afrique (Wall et coll., 2018).

### La dynamique industrielle

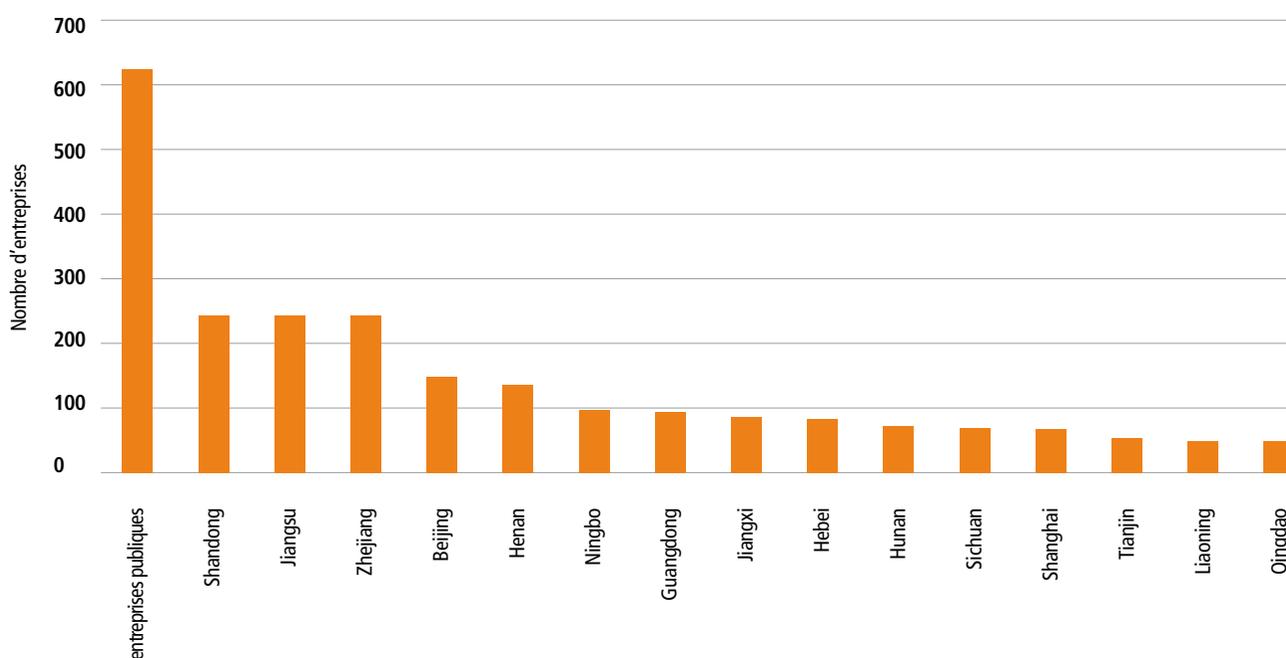
La figure 9 (a) indique qu'en 2014, 1 503 et 1 099 entreprises chinoises étaient présentes dans les secteurs secondaire et tertiaire africains, représentant respectivement 55 % et 40 % du total. Ces entreprises investissaient plus particulièrement dans la production de produits (textile, construction, production d'équipement minier et minéral), l'exploration et le développement géologique, les infrastructures, les importations et exportations et le commerce de détail (voir figure 9 b). Conformément à la politique générale du gouvernement chinois sur la sécurité énergétique nationale, les investisseurs chinois, et plus particulièrement les entreprises publiques détenues par le gouvernement central,

concentraient leurs capitaux dans l'exploration et le développement géologiques, dont le pétrole et les métaux non ferreux. Les importations de pétrole représentaient 34 % de la consommation intérieure de la Chine en 2001 et environ 60 % en 2015. La sécurité énergétique constitue une cible essentielle des IED chinois. Il s'agit d'une priorité que toutes les entreprises chinoises, et plus particulièrement les entreprises publiques, doivent respecter. Par ailleurs, l'acquisition de ressources et d'énergie par la Chine est souvent liée à des projets d'infrastructures. Les entreprises chinoises fournissent à certains pays africains les fonds et l'expertise nécessaires pour développer des infrastructures qui permettent de promouvoir la stabilité politique et d'améliorer le niveau de vie des habitants de ces pays. Ces infrastructures facilitent aussi l'exportation de ressources primaires. À titre d'exemple, l'autoroute Addis Abeba-Adama, conçue et construite par la China Communications Construction et couvrant un total de 78 kilomètres, est la première infrastructure de ce type en Éthiopie et la première autoroute d'une telle ampleur et d'une telle qualité bâtie en Afrique orientale. Certains estiment toutefois que les contrats étrangers portant sur l'exploitation de ressources

primaires sont un sujet controversé. Selon eux, les récents accords d'exportation conclus avec la Chine et l'Inde ne contribueraient pas au développement économique de l'Afrique du Sud de la manière qui avait été prévue, dans la mesure où ils ne profiteraient pas à l'économie locale et ne parviendraient pas à encourager une intégration industrielle verticale (ONU-Habitat 2014).

Les investissements chinois se sont concentrés sur différents secteurs économiques dans différents pays africains (voir figure 10). Dans certains pays politiquement stables et relativement avancés (comme l'Éthiopie ou l'Afrique du Sud), ils ciblent essentiellement la production de produits, profitant de coûts de production faibles et d'importants marchés intérieurs. Beaucoup de sociétés chinoises se spécialisent dans la production de vêtements et de chaussures se sont notamment implantées à Dukem, la Zone industrielle orientale de l'Éthiopie, à 37 km au sud de la capitale Addis-Abeba, pour proposer des produits bon marché et de bonne qualité aux marchés éthiopiens et internationaux. Les PME chinoises préfèrent éviter les pays africains moins développés qui affichent un niveau de stabilité politique faible et de petits marchés intérieurs (comme la Zambie

Figure 5. Régions sources d'IED chinois en Afrique par nombre d'entreprises d'investissement (2003-2014)



Source: Il et Zhu, 2017, selon des données provenant de l'Université de Pékin

et la RD du Congo). Seules les entreprises publiques s'implantent dans ces pays où elles se concentrent essentiellement sur l'exploration et le développement géologiques ainsi que certains investissements dans les domaines des infrastructures et de la construction. Enfin, la capitale chinoise est une nouvelle venue dans des pays comme l'Algérie et le Kenya où les investisseurs chinois ont tendance à privilégier les services commerciaux dans un premier temps, afin de se familiariser avec le climat économique local.

Au cours de la période 2003-2014, 1 698 sociétés chinoises ont créé 2 738 filiales en Afrique. La figure 11 illustre les liens qui existent entre les sociétés mères situées en Chine et leurs filiales implantées en Afrique dans les secteurs de la production de produits, la construction, l'exploration et le développement géologique, l'import/export, le commerce de gros et de détail. La majorité des 856 sociétés mères spécialisées dans la production investissent dans le secteur manufacturier, bien que certaines filiales s'intéressent à des secteurs en aval et en amont, comme l'import/export pour soutenir leurs activités de production. La domination de la filière production indique que

les IED chinois ciblent principalement les marchés et cherchent à produire dans des territoires présentant de faibles coûts de production.

Les sociétés mères des entreprises spécialisées dans la construction et l'exploitation minières en Chine s'intéressent essentiellement aux mêmes secteurs en Afrique, et sont également diversifiées. À titre d'exemple, les sociétés mères spécialisées dans la construction possédaient 155 filiales africaines proposant des services commerciaux pour favoriser leurs connexions avec les clients africains et mondiaux, recueillir des informations sur les marchés et fournir des services de gestion.

### Facteurs déterminants des IED chinois en Afrique

L'étude suivante se concentre sur l'ensemble des pays africains et utilise le modèle tobit, dans la mesure où certains de ces pays ne bénéficient d'aucun IED chinois. Toutes les variables et leurs définitions sont indiquées dans le tableau 2.1. Les résultats statistiques du tableau 1 indiquent que les IED chinois ont tendance à concerner les pays présentant des niveaux de stabilité politique

Figure 6. IED chinois en Afrique : régions sources et pays destinataires (2003-2014)

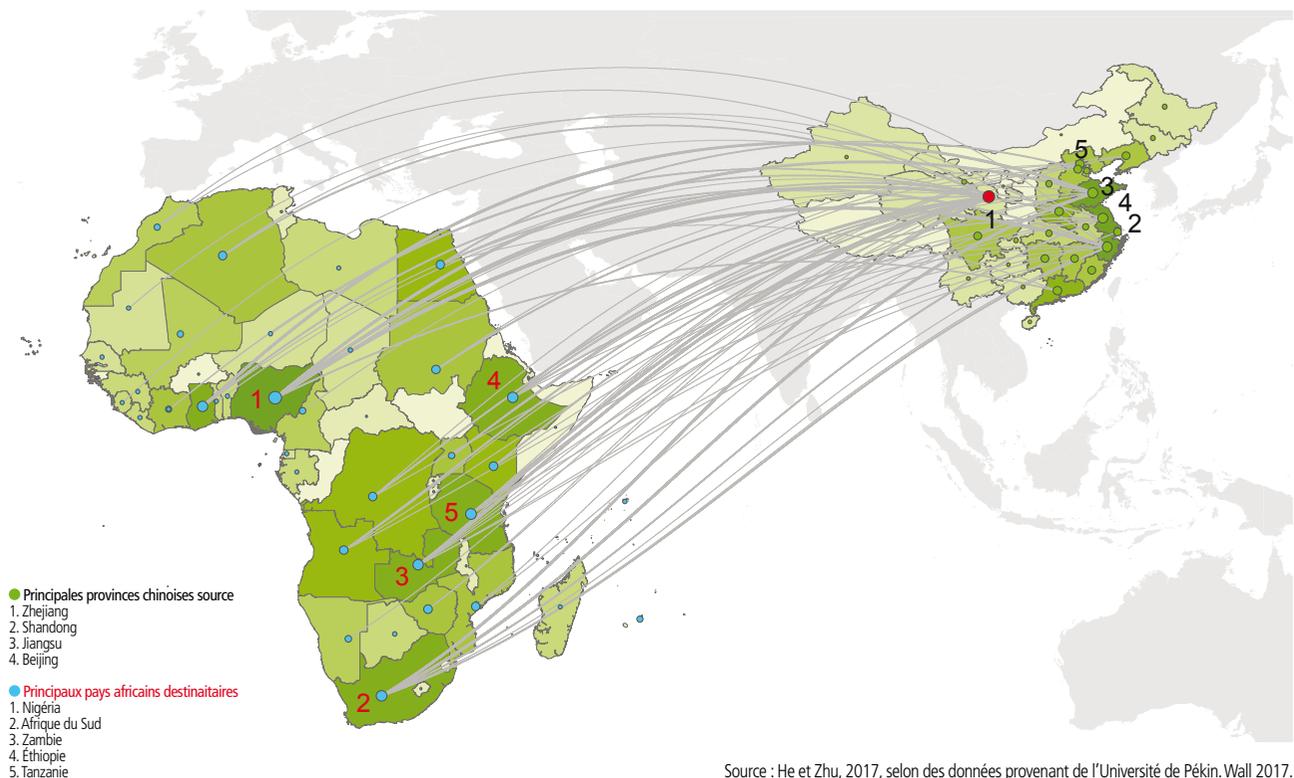
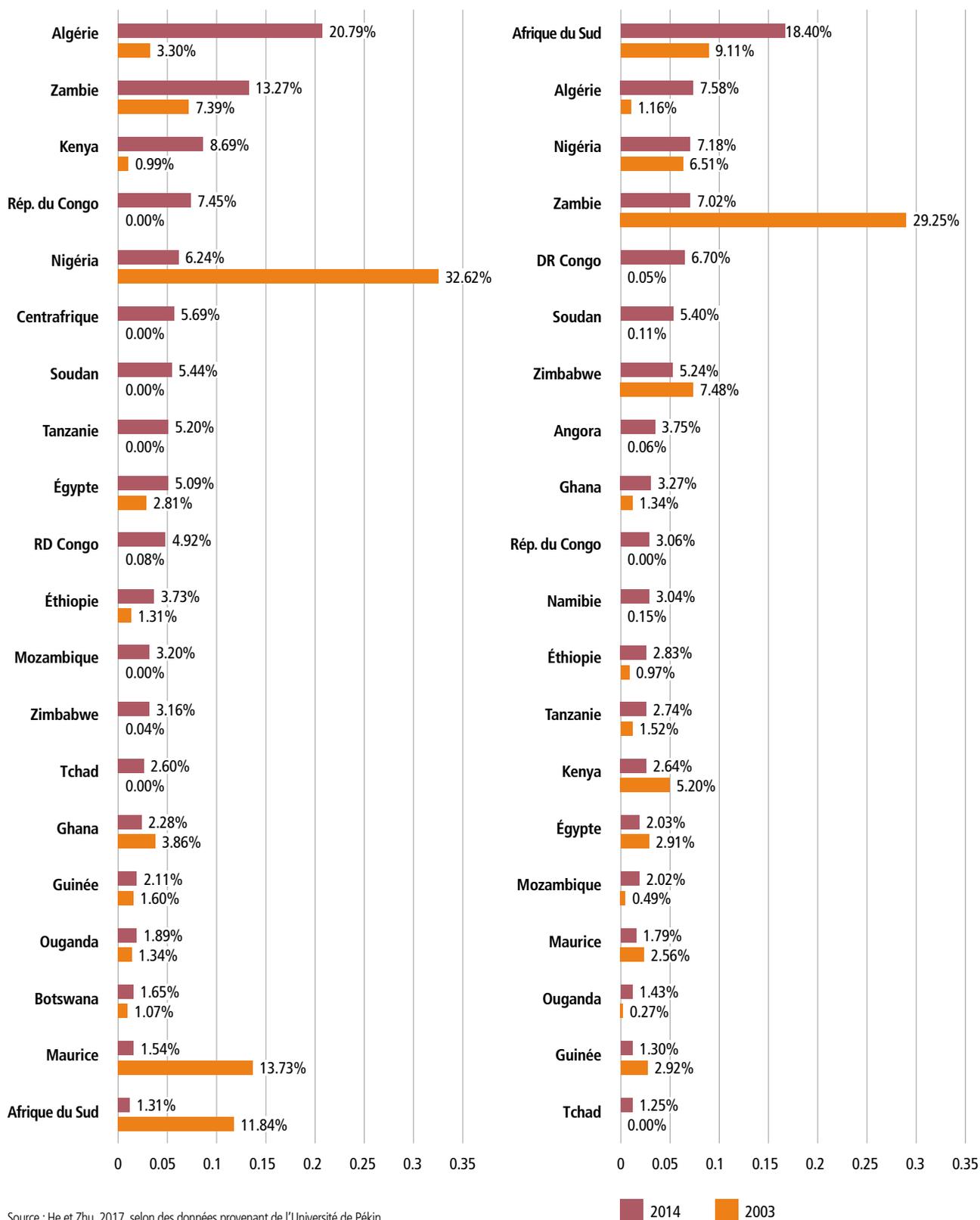
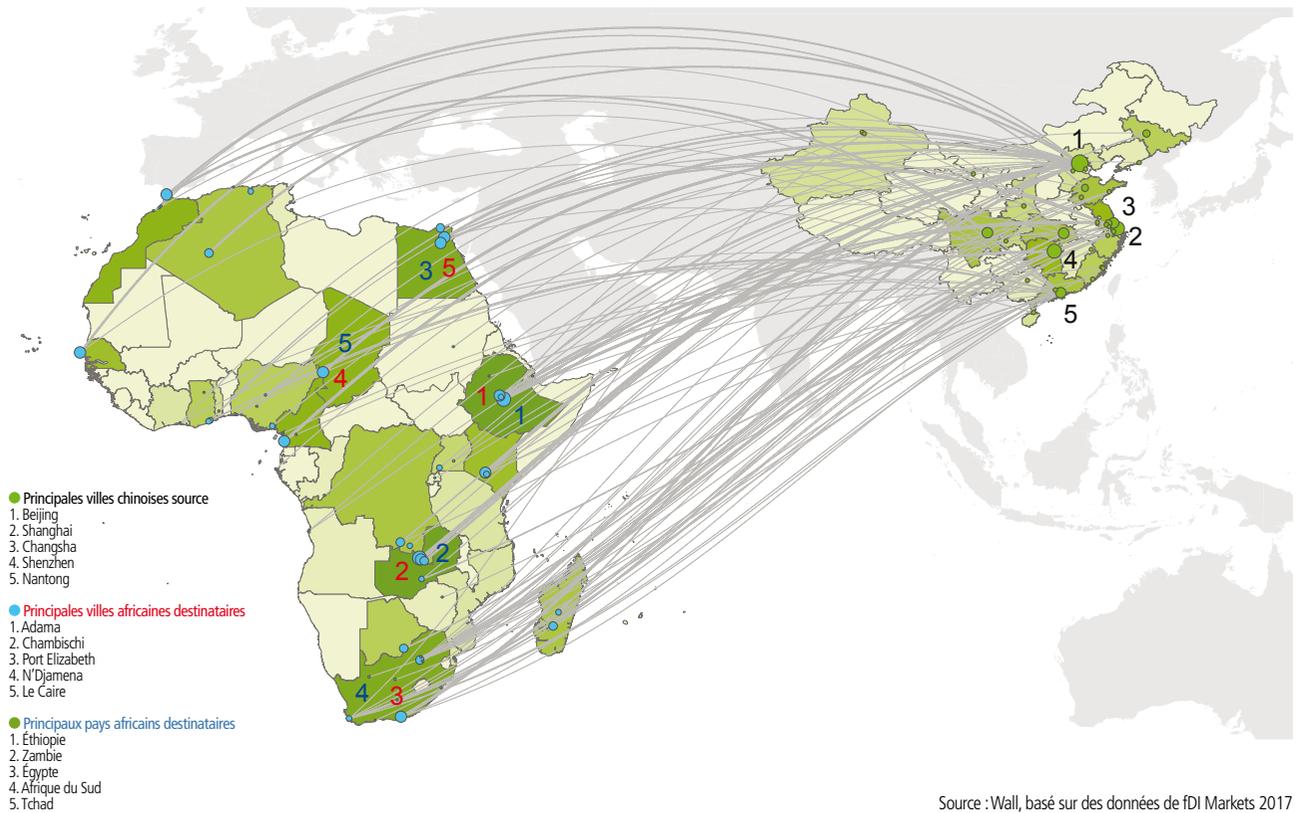
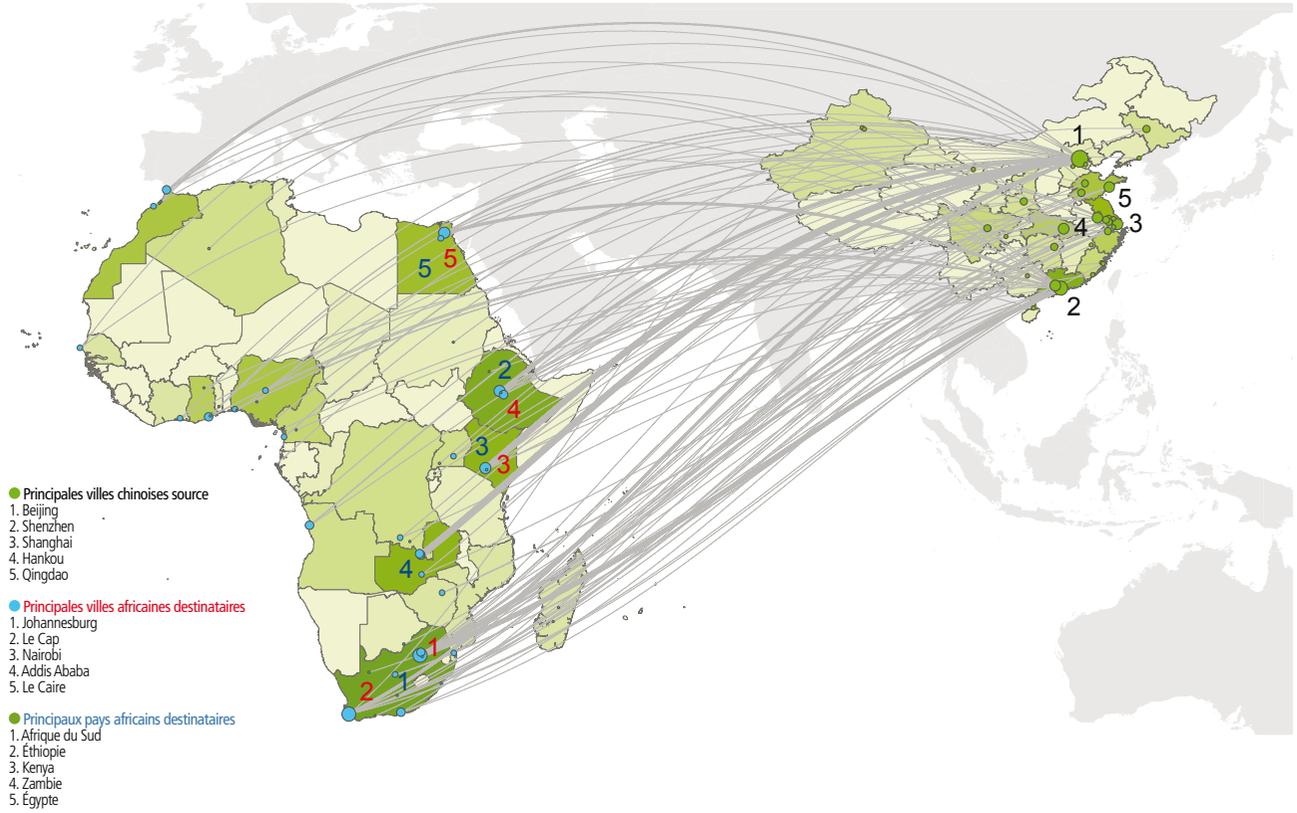


Figure 7. Les 20 principaux pays africains bénéficiaires d'IED (a) et de stocks (b) chinois



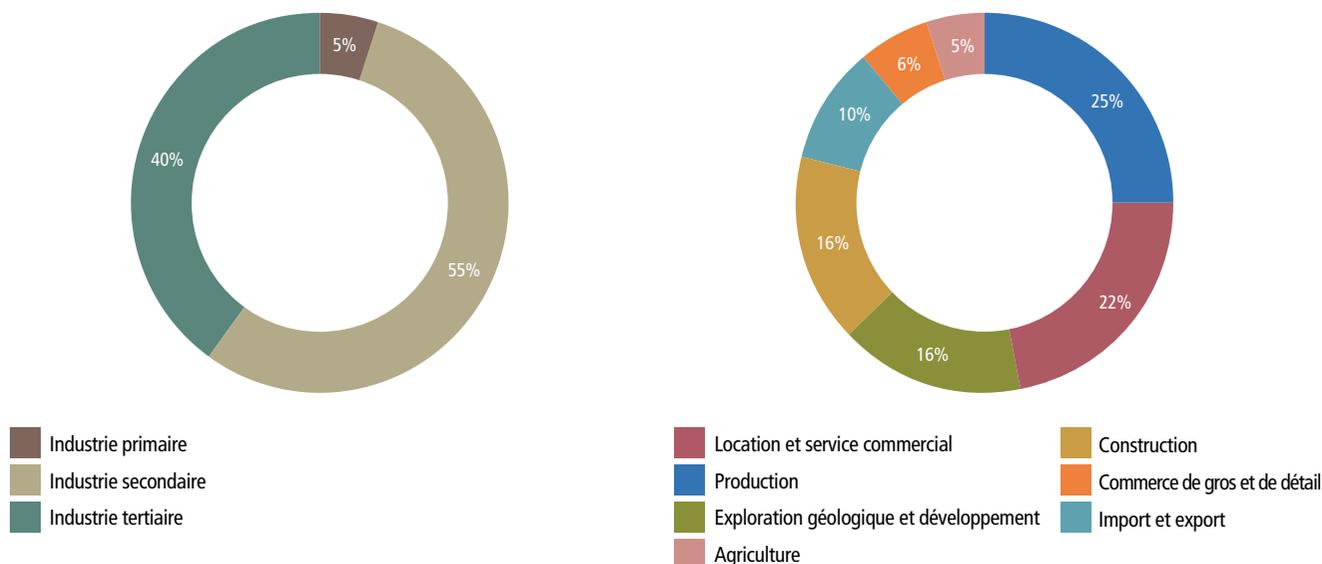
Source : He et Zhu, 2017, selon des données provenant de l'Université de Pékin

Figure 8. Nombre (a) et valeur (b) des IED chinois consacrés à des nouveaux projets en Afrique



Source : Wall, basé sur des données de FDI Markets 2017

Figure 9 a et b. Composition industrielle des IED chinois en Afrique en 2014



Source : He et Zhu, 2017, selon des données provenant de l'Université de Pékin

inférieurs. Ce constat va à l'encontre de l'aversion au risque énoncé par la théorie classique des IED selon laquelle l'instabilité politique est généralement un facteur défavorable.

Ceci s'explique par plusieurs raisons. Premièrement, les entreprises publiques ne cherchent pas forcément à optimiser leurs profits lorsqu'elles sont guidées par les considérations politiques et diplomatiques du gouvernement central chinois. Comme on l'a vu plus haut, la Chine s'est mise à importer du pétrole en 1993. Dès 2003, elle dépassait le Japon et était le deuxième consommateur mondial de pétrole après les États-Unis. La grande majorité de la consommation pétrolière chinoise est assurée par l'importation. La sécurité énergétique est par conséquent devenue une priorité majeure en termes d'IED. Les entreprises chinoises, et plus particulièrement les entités publiques, sont parfois obligées d'opérer dans des pays présentant de faibles niveaux de stabilité politique lorsque ces derniers peuvent leur proposer des ressources abondantes.

Deuxièmement, les pays africains ayant des niveaux de stabilité politique plus élevés attirent déjà un grand nombre d'investisseurs étrangers, provenant notamment d'économies avancées. La Chine arrivant relativement tard sur le marché africain, elle a tendance à cibler des pays relativement moins stables pour ne pas avoir à rivaliser avec ces autres investisseurs. L'Angola illustre bien ceci. Pendant des décennies, ce pays a été déchiré

par des guerres civiles. Les investissements chinois en Angola concernent des projets d'infrastructure visant à faciliter la reconstruction du pays après la guerre civile de 2002.

Troisièmement, la Chine applique peut-être également une stratégie à long terme avec la possibilité de rendements futurs élevés, et cherche à se tailler une position privilégiée sur le marché avant l'arrivée de nombreux concurrents. Par exemple, Huawei a implanté l'un de ses huit pôles d'innovation mondiale à Lagos et investi 6 millions de dollars dans cette ville. Les PME chinoises fabriquent aussi des biens de consommation pour le peuple nigérian, et représentent 90 % de la consommation intérieure totale du Nigeria.

Quatrièmement, dans les pays relativement instables, le pouvoir de négociation du gouvernement et des investisseurs chinois est parfois plus important que celui des gouvernements des pays d'accueil qui ne bénéficient que d'investissements modestes. Les entreprises chinoises profitent également parfois du soutien de ces gouvernements, de sorte que les risques réels pour un investisseur sont finalement beaucoup plus faibles qu'il n'y paraît. Le cas de la Shanda Aluminum Company est un bon exemple. Cette société fut établie à Newcastle, en Afrique du Sud, avec l'aide du gouvernement de Shanghai. Avant de faciliter l'implantation de Shanda, la Commission du Commerce de Shanghai organisa une visite en Afrique du Sud

afin de recueillir des informations sur le marché et rencontrer les autorités locales.

Cinquièmement, certaines entreprises chinoises, et notamment les petites entreprises privées, ne possèdent peut-être pas les fonds et les ressources nécessaires pour obtenir des informations suffisantes. Ces entreprises connaissent souvent mal le contexte commercial des pays africains, et prennent parfois des décisions d'investissement sans tenir suffisamment compte des risques réels.

Enfin, les indicateurs de stabilité politique sont calculés du point de vue des investisseurs des économies avancées. Ils ne reflètent donc pas nécessairement la perception des risques des entreprises d'économies émergentes comme la Chine.

Par ailleurs, la Chine préfère traiter avec des pays démocratiques dans la mesure où des coûts de transaction supplémentaires peuvent être exigés par les pays affichant un faible niveau de démocratie et des problèmes de corruption. Si les études existantes sur les facteurs qui déterminent le choix du pays soulignent la relation qui existe entre les institutions « bien et mal conçues » et les IED, ces dernières ne reconnaissent toutefois pas le fait que l'institution du pays hôte n'est souvent ni monolithique ni homogène. Les institutions du pays bénéficiaire d'IED peuvent ainsi paraître « bien conçues » en termes de stabilité politique, tout en obtenant un mauvais score en matière de démocratie. L'indice de corrélation de ces deux facteurs institutionnels correspond à 0,23. Les pays comme la Zambie ont ainsi obtenu des scores élevés en matière de démocratie, mais faibles en matière de stabilité politique.

De 2003 à 2007, les IED chinois étaient essentiellement attirés par des pays possédant d'abondantes ressources naturelles pour répondre à la consommation intérieure en raison de la dépendance croissante de la Chine sur l'importation de ressources. La variable non statistiquement significative de recherche de ressources de la période 2008-2014 (voir tableau 1) indique toutefois un déclin de l'intérêt des investisseurs chinois présents en Afrique pour ces ressources. Ceci s'explique peut-être par le fait que, si les entreprises publiques chinoises doivent se conformer aux politiques du gouvernement central en matière de sécurité énergétique, les entreprises non publiques, elles, s'intéressent davantage à la recherche de profits et de nouveaux marchés. Dans la mesure où les IED des entreprises non publiques affichent une hausse de 2008 à 2014, on peut en conclure que,

Tableau 1.  
Les déterminants des IED en Asie

Variabes	2003-2014	2003-2007	2008-2014
Indice de stabilité politique	--	--	--
Indice de démocratie	++	+++	-+
Recherche de ressources	-+	++	-+
Recherche de marchés	+++	+++	+++
Recherche d'actifs	-+	-+	-
Ouverture économique	-+	-	-
Stabilité économique	-	-+	-+
Proximité politique	+++	+++	+++
Proximité économique	+++	+++	++
Proximité géographique	-+	-+	-

Source : Il et Zhu, 2017, selon des données provenant de l'Université de Pékin

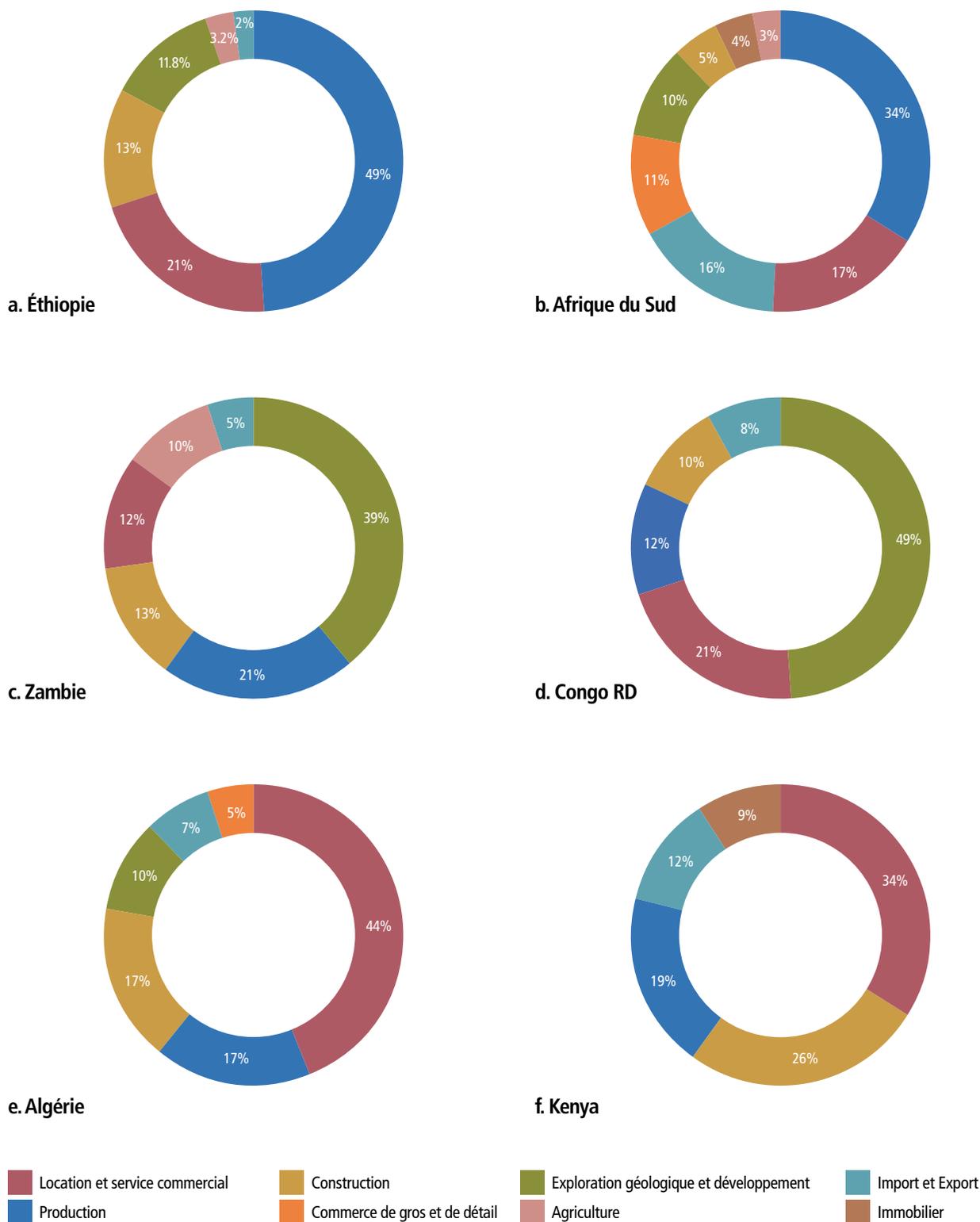
- +++ Très importante et relation positive
- ++ Plus importante et relation positive
- + Importante et relation positive
- Très importante et relation négative
- Plus importante et relation négative
- +- Importante et relation négative
- + Pas importante et relation positive
- Pas importante et relation négative

dans l'ensemble, les IED chinois en Afrique étaient moins motivés par la recherche de ressources. Par ailleurs, le coefficient de la variable de recherche de marché est important et positif, ce qui confirme que les IED chinois se sont progressivement concentrés davantage sur les marchés que sur les ressources.

L'exemple de Lifan Motors illustre bien ceci. Cette société chinoise a commencé à travailler en Éthiopie dès 2007. Quelques années plus tard, elle a créé une filiale, Yangfan Motors, à Addis-Abeba. Récemment, elle s'est installée à Dukem, dans une nouvelle usine de la Zone industrielle orientale, à 37 km de la capitale, Addis-Abeba. Aujourd'hui, cette usine emploie plus de 150 personnes, dont 97 % de ressortissants éthiopiens. À ce jour, Lifan Motors a vendu près de 3 000 voitures en Éthiopie. En 2016, 821 de ces voitures furent achetées par le gouvernement éthiopien pour en faire des taxis. Clairement, l'activité de Lifan Motors en Éthiopie est un investissement à long terme qui cherche à exploiter la taille du marché intérieur et s'intéresse davantage au profit qu'aux ressources énergétiques. Par ailleurs, la variable de recherche d'actifs n'est pas importante, ce qui indique que les nouvelles technologies ne sont pas le facteur qui motive les IED chinois en Afrique.

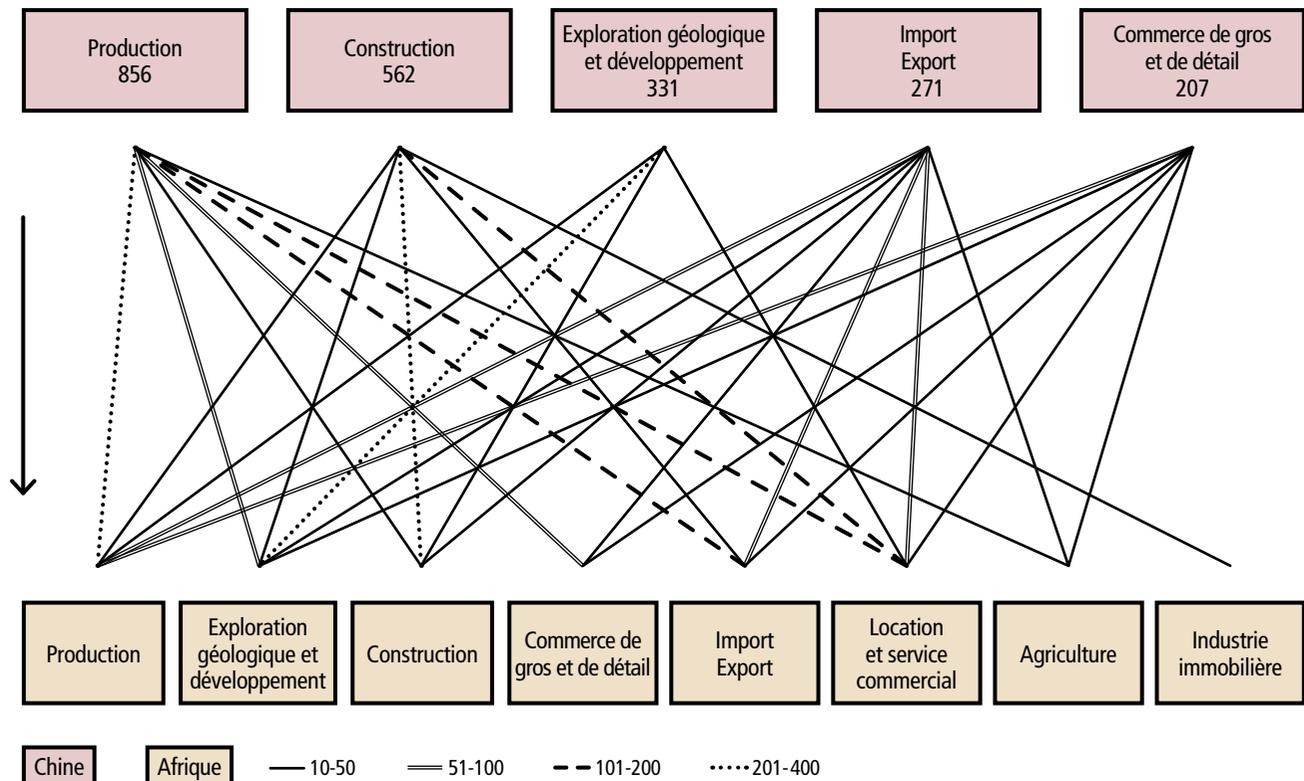
Chaque événement diplomatique concernant la Chine et le pays hôte reçoit un score. Une somme

Figure 10. Les différents secteurs chinois (2014) (a), en Afrique du Sud (b), Zambie (c), RD du Congo (d), Algérie (e) et Kenya (f).



Source: He et Zhu, 2017, selon des données provenant de l'Université de Pékin

Figure 11. Sociétés mères en Chine et leurs filiales en Afrique (2014)



pondérée est ensuite calculée afin de mesurer la proximité politique (c'est-à-dire la solidité des relations politiques). Les pays africains qui entretiennent des liens politiques étroits avec la Chine sont susceptibles de recevoir davantage d'IED chinois dans la mesure où ces pays ont tendance à proposer un contexte commercial plus favorable aux IED chinois. Le gouvernement chinois peut parfois beaucoup s'impliquer dans les affaires des entreprises chinoises qui souhaitent se mondialiser. Le gouvernement municipal de Shanghai entretient par exemple d'étroites relations avec l'Afrique du Sud. Pour aider la Shanghai Light Industry Equipment Company (SLIEC) à investir dans ce pays, la Commission du commerce de Shanghai envoya en 1997 une délégation sur le terrain afin de recueillir des informations sur le marché et de rencontrer les autorités locales. Suite à un rapport détaillé, la SLIEC investit 1,82 million de dollars américains à Newcastle, Afrique du Sud, et y créa en 1998 une filiale, la Shanda Aluminum Company.

Les entreprises ont souvent tendance à recueillir des informations sur les pays qui les intéressent en menant des transactions préalables afin d'évaluer la faisabilité et la rentabilité de tout investissement. Enfin, les distances géographiques entre la Chine et l'ensemble des pays africains étant relativement comparables, le nombre de vols entre la Chine et un pays hôte spécifique est un substitut pour la proximité géographique entre ces deux pays, même si ce facteur ne joue pas un rôle important dans notre étude.

### L'impact des IED de la Chine

La Chine demeure un investisseur relativement récent en Afrique, ses investissements n'ayant réellement démarré qu'en 2003. L'étendue des IED chinois en Afrique reste modeste et ne représente que 2,6 % du total mondial. Par conséquent, l'impact global des IED chinois en Afrique ne peut pas être pleinement évalué et ne doit pas être surestimé de manière positive ou négative. Malgré tout, la partie qui suit tente de

fournir une évaluation préliminaire de l'impact des IED chinois en Afrique.

### Impacts économiques

Les entreprises chinoises ont également construit de très nombreuses infrastructures en Afrique, comme des routes, des chemins de fer, des ports, des barrages et des ponts. Selon le rapport de la Banque mondiale de 2010 sur les infrastructures africaines intitulé « Un temps pour la transformation », les réseaux d'infrastructures africains sont à la traîne comparé à ceux d'autres régions en développement et cette lacune serait le principal frein de l'activité économique, ralentissant la productivité d'environ 40 %. Le chapitre portant sur les infrastructures dans la partie B de ce rapport souligne d'ailleurs que l'intégration routière peut avoir un impact important sur l'arrivée d'IED. Les villes disposant de bonnes liaisons routières avec les régions voisines ont en effet tendance à attirer davantage d'IED que celles dont les connexions sont plus limitées (voir également le chapitre 5 de la partie B disponible en ligne). Le coût associé à la rectification des insuffisances en matière d'infrastructures est estimé à environ 93 milliards de dollars américains par an, soit deux fois plus que le montant actuellement investi par les pays africains. Par conséquent, les IED chinois comprennent souvent la construction d'infrastructures ainsi que des améliorations qui contribuent au développement à long terme de l'Afrique.

En 2010, les infrastructures africaines bénéficièrent d'investissements totalisant 50,7 milliards de dollars américains, dont 9 milliards provenant de Chine. Ce dernier chiffre comprend la contribution de Sino Hydro, en 2013. Cette entreprise de construction chinoise aida le Ghana à construire un barrage hydroélectrique de 400 mégawatts sur la Volta Noire, un projet qui a permis d'augmenter de 22 % les capacités de production électrique du Ghana. Un autre exemple de ce type d'investissement est le projet South Outer Ring Expressway au sud d'Abuja (Nigeria). Ce dernier comprenait également des ouvrages auxiliaires tels qu'un terrassement, des travaux de drainage, la construction de routes, la construction d'un pont, l'installation d'un éclairage de ville, des systèmes d'eau et des installations électriques et de communications. Ces investissements ont aidé à combler les lacunes en infrastructure d'Abuja, à améliorer le contexte commercial et à stimuler le développement économique à long terme du pays.

La façon dont les investissements et la construction d'infrastructures sont associés à l'aide publique au développement de la Chine distingue les IED chinois des investissements des économies avancées. On notera à ce propos que l'aide au développement de la Chine n'a rien de nouveau. Ce type d'assistance était très courant dans les années 70, alors que la Chine percevait les pays africains comme des « camarades » du tiers-monde. De nos jours, l'aide au développement est offerte par la Chine afin de cultiver des relations mutuellement bénéfiques à long terme avec les pays africains, même si certains reprochent à la Chine d'utiliser cette aide pour faciliter ses IED en Afrique. La construction d'infrastructures n'est qu'une partie de la coopération économique, politique et commerciale entre la Chine et l'Afrique. Les investissements de la Chine en Angola, essentiellement liés aux ressources naturelles

### Les villes disposant de bonnes liaisons routières avec les régions voisines ont en effet tendance à attirer davantage d'IED que celles dont les connexions sont plus limitées

et à des projets d'infrastructure contribuent à la reconstruction du pays après la guerre civile de 2002. Le gouvernement chinois a accordé à l'Angola des prêts très importants à faible taux d'intérêt ou sans aucun intérêt pour la construction de ces infrastructures. Les entreprises chinoises ont collaboré avec le gouvernement angolais et les entreprises du pays pour construire des infrastructures en fournissant à ces derniers du matériel et d'autres produits importés de Chine. Le gouvernement angolais a remboursé sa dette en fournissant à la Chine des ressources naturelles. Dans ce « modèle de l'Angola », le commerce, l'aide publique au développement, les investissements et la construction d'infrastructures sont étroitement liés.

De même, en RD du Congo où China Railway et d'autres sociétés chinoises ont bâti des routes, des autoroutes, des HLM, des hôpitaux et d'autres établissements à Bandundu, Katanga et Kinshasa, le gouvernement congolais a permis à China Railway

de mettre en place et d'exploiter une mine de cuivre-cobalt en partenariat avec une société locale qui utilise du matériel importé de Chine. De 1956 à 2005, la Chine a accordé à 900 projets d'infrastructure africains des prêts à faible taux d'intérêt ou sans aucun intérêt totalisant 44 milliards de dollars américains. En 2009, 45,7 % du Fonds d'aide étrangère de la Chine furent alloués à l'Afrique. 61 % de cette aide concernait l'amélioration des infrastructures. Jusqu'en 2009, la Chine avait aidé l'Afrique à construire plus de 2 000 km de voies ferrées, plus de 3 000 km d'autoroutes, 52 stades et 11 ponts, sans compter que le nombre de ports, d'aéroports, d'installations d'approvisionnement en eau et d'infrastructures de télécommunications.

Les entreprises chinoises se contentent souvent de profits plus faibles que les autres pays qui investissent en Afrique, dans la mesure où elles fonctionnent souvent par le biais de joint-ventures qui partagent leurs revenus avec leurs partenaires africains. En 2006, la Sinosteel Corporation, développeur et processeur de ressources métallurgiques et minières détenu par le gouvernement chinois a notamment conclu un accord avec la Samancor Corporation, le principal propriétaire de minerai de chrome d'Afrique du Sud pour exploiter de manière conjointe le chrome de ce pays. La Sinosteel et la Samancor détenaient chacune une participation de 50 % dans cette coentreprise. Cet accord était un projet gagnant-gagnant qui permettait à Sinosteel d'acquérir des ressources naturelles et à l'Afrique du Sud de bénéficier de technologies, connaissances en matière de gestion et de commercialisation, de fonds et d'un accès à long terme au marché chinois. Ce projet a contribué à la croissance économique du pays et au renforcement des échanges bilatéraux de l'Afrique du Sud. Certains affirment toutefois que ce type de collaboration impliquant des entreprises publiques chinoises et de grandes entreprises africaines sont discutables dans la mesure où les avantages de ces coentreprises profitent essentiellement aux autorités locales et à certaines grandes entreprises plutôt qu'au peuple africain. Cela est peut-être vrai, mais les entreprises publiques ne sont pas les seuls investisseurs chinois en Afrique.

Les entreprises non publiques chinoises sont plus actives et davantage présentes dans les secteurs de la vente au détail, du commerce et des industries de transformation primaire rudimentaires que les entreprises publiques. Par conséquent, elles ont un impact beaucoup plus étendu et profond sur

le développement économique local en Afrique. Contrairement aux entreprises publiques qui se concentrent sur les infrastructures et les ressources naturelles, les entreprises non publiques chinoises ont tendance à se diversifier en Afrique en travaillant souvent dans plusieurs secteurs à la fois. Étant donné que les entreprises non publiques ciblent souvent les réseaux économiques locaux, elles offrent plus d'opportunités en matière de développement du capital humain et de création d'emplois dans les pays d'accueil. Et dans la mesure où ces entreprises fabriquent et vendent des biens de consommation à bas prix, elles réduisent également le coût de la vie du peuple africain.

La réussite du modèle de l'Angola est étroitement liée à la politique du gouvernement angolais qui consiste à échanger des ressources naturelles contre des infrastructures et du matériel. Toutefois, la façon dont les populations africaines bénéficient des IED chinois et du développement économique local dépend fortement de certains facteurs institutionnels et de la manière dont les autorités du pays hôte choisissent d'utiliser l'argent généré. Cette situation change lorsque certains gouvernements africains (comme le Nigeria) décident de remplacer le modèle « ressources naturelles en échange d'infrastructures et de matériel » par le modèle « ressources naturelles en échange d'argent ». Si la première approche profite habituellement au développement local et au peuple dans son ensemble, la seconde en revanche ne favorise que l'élite politique et économique du pays. Au lieu d'être réinvestie dans l'économie, l'arrivée de liquidités peut servir à financer le style de vie opulent des élites. Dans cette optique, l'amélioration de la transparence au sein de la société et du système politique constitue aujourd'hui un défi important pour les pays africains.

La Chine n'investit pas uniquement en Afrique pour exploiter les ressources du pays et se retirer une fois ses besoins satisfaits. La plupart des investissements chinois en Afrique adoptent généralement une vision à long terme. Comme certains l'ont souligné, la Chine a une stratégie claire pour l'Afrique, mais l'Afrique n'a pas de stratégie pour la Chine. Une solution possible pour les pays africains serait de rechercher une plus grande diversité économique plutôt que de compter uniquement sur les investissements chinois. Ces pays devraient apprendre plus systématiquement auprès des entreprises qui leur fournissent des IED,

qu'il s'agisse d'entités chinoises ou d'autres pays, et surtout, améliorer leur transparence en matière de gouvernance et de responsabilité, particulièrement s'agissant des industries liées aux ressources naturelles.

### Impacts sociaux et environnementaux

La création d'emplois est toujours un aspect très important pour les pays qui reçoivent des IED, d'un point de vue économique, mais aussi social. Cet aspect est d'autant plus important en Afrique où près de 60 % de la population a moins de 24 ans. En 2014, l'indice de corrélation entre les stocks d'IED chinois et la création d'emplois dans les pays africains était de 0,47, tandis que l'indice de corrélation entre les stocks d'IED chinois et l'augmentation du nombre d'entreprises était de 0,42. Statistiquement, les IED chinois en Afrique ont un lien positif avec la création d'emplois. Les investissements chinois dans les industries de main-d'œuvre intensive (transformation primaire, vêtements, commerce de détail et chaussures) ont joué un rôle particulièrement important dans la création d'emplois. En Éthiopie, au Ghana, au Kenya,

au Nigéria, en Tanzanie et en Zambie, plus de la moitié des investissements étrangers dans le secteur manufacturier provenaient de Chine et ont contribué à une croissance significative du nombre d'emplois. La construction d'infrastructures exige également un grand nombre de travailleurs non qualifiés ou semi-qualifiés. Chaque milliard de dollars investi par la Chine dans l'infrastructure a généré environ 110 000 emplois en Égypte, au Maroc et en Tunisie.

S'agissant du secteur de l'énergie et des ressources naturelles, les investisseurs chinois sont présents à travers toute la chaîne de la valeur et nécessitent davantage de main-d'œuvre intensive. En 2006, par exemple, lorsque le gouvernement de la République démocratique du Congo a interdit les exportations de minerai de cobalt, et les sociétés minières de Ningbo Xinglong qui exploitaient ce minerai ont ouvert des usines de traitement du cobalt et créé davantage d'emplois dans le pays.

Certains soutiennent que les entreprises chinoises ont tendance à employer une main-d'œuvre importée de Chine pour des raisons de compétences, docilité, disposition à travailler dur et de proximité culturelle,



La Zambie se classe au premier rang des flux d'IED des entreprises du gouvernement central chinois

©Ruletkka



Des pays comme l'Angola, frappés par la guerre civile, attirent des investisseurs chinois pour les aider à reconstruire leurs infrastructures

© Yolanda Van Niekerk

et que, par conséquent, elles ne contribuent pas à la création d'emplois en Afrique de la manière qui avait été prévue (Shen, 2013). Les IED chinois en Afrique impliquent en effet souvent l'importation de travailleurs chinois. Néanmoins, des recherches récentes fondées sur 35 entretiens menés dans des sociétés en Afrique et en Chine, (Shen 2013) ont conclu que le rapport général d'embauche de travailleurs chinois et de personnel local dans le secteur manufacturier est d'environ 1:15. Par ailleurs, ce rapport est en train de changer dans la mesure où les entreprises privilégient désormais l'embauche locale à mesure que les travailleurs locaux sont formés, et Shen n'a trouvé aucune preuve d'importation excessive de travailleurs chinois. Parallèlement à l'exemple cité plus haut concernant la production automobile en Éthiopie, les entreprises publiques chinoises chargées de la construction des tronçons de la rocade nord et east de Nairobi employaient 1 400 travailleurs, dont seulement 50 Chinois .

L'une des principales critiques à l'encontre de la Chine est que les travailleurs locaux ne se voient proposer que des emplois manuels peu ou semi-qualifiés, tandis que les postes plus intéressants et les fonctions managériales sont réservés aux employés chinois. Certains affirment également que le transfert

de technologie et la formation professionnelle sont insuffisants dans la mesure où les formations proposées à la main-d'œuvre se limitent à des niveaux de base. Si ce type de formation est certes important étant donné que beaucoup de nouvelles recrues ne possèdent aucune qualification, le fait est que les fonctions techniques et managériales sont généralement pourvues par un personnel chinois pour des raisons essentiellement culturelles et linguistiques (Shen, 2013). Cette situation s'explique aussi par le fait que les entreprises non publiques chinoises sont souvent des sociétés familiales où les postes de direction sont principalement occupés par des membres de la famille.

L'emplacement géographique et la qualité des emplois créés sont des aspects clés pour assurer pour une croissance économique à long terme en Afrique. Récemment, des investisseurs chinois se sont concentrés sur la formation professionnelle et le transfert de technologies, comme dans le projet de Mombasa-Nairobi Standard Gauge Railway au Kenya où la China Road and Bridge Corporation était le principal entrepreneur. Les travaux se sont terminés en 2016 et la voie de chemin de fer a été mise en service en 2017. Ce projet employait 25 000 Kenyans, dont plus de 16 000 avaient été formés en début de carrière.

2 700 de ces Kenyans sont par la suite devenus des techniciens de laboratoire qualifiés, des géomètres ou des mécaniciens. La société a également travaillé avec des instituts de formation au Kenya pour ouvrir des centres de formation spécialisés dans la construction et la gestion de chemins de fer. Ce projet a doté le Kenya du matériel, des connaissances et des compétences nécessaires pour mener à bien la construction et l'exploitation de son système ferroviaire.

Un troisième problème lié aux IED chinois concerne les conditions de travail proposées par les usines chinoises établies en Afrique. Bien que ces conditions varient d'un site à l'autre, elles sont généralement insatisfaisantes. Certaines usines forceraient notamment leurs employés à faire des heures supplémentaires non payées ou exerceraient des représailles à l'encontre des employés syndiqués qui chercheraient à améliorer leurs conditions de travail. Le droit du travail de la plupart des pays africains étant souvent fondé sur la législation des anciens colonisateurs, celui-ci est généralement plus rigoureux que les lois chinoises. Les entreprises chinoises devraient par conséquent mieux comprendre et respecter les lois locales liées au travail ainsi que la religion et la culture des travailleurs locaux.

Enfin, certaines sociétés chinoises ne tiennent pas suffisamment compte de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et de la protection de l'environnement. En Chine, celles-ci, et plus particulièrement les entreprises publiques détenues par le gouvernement central, font généralement face à peu de pression pour agir de manière transparente ou écoresponsable. Quand elles reproduisent ce comportement en Afrique, elles engendrent des conflits. Le Parc national de Bui au Ghana sera affecté de manière significative par la construction du barrage de Bui dans la mesure où 21 % de la superficie du parc disparaîtra sous les eaux. Ce barrage pourrait aussi changer le mode d'écoulement de la rivière et endommager des habitats situés en aval. Ce projet forcera également 1 216 personnes à déménager de façon permanente. Pour éviter de ralentir la construction du barrage, la Bui Power Authority a opté pour un processus de relocalisation rapide ayant un impact négatif sur les communautés locales. Comme le montre cet exemple, la perception des entreprises chinoises présentes en Afrique est mitigée. Si ces sociétés ont gagné le respect des populations en raison de leurs investissements et de leur efficacité, elles ont aussi rencontré des difficultés lorsqu'elles ont tenté de

privilégier l'opportunisme et le profit aux intérêts des communautés locales.

On notera toutefois que les entreprises chinoises ont récemment commencé à modifier leur attitude en matière de responsabilité sociale des entreprises (RSE) et d'environnement afin de protéger leur réputation en Afrique. Par exemple, Sinohydro a investi 900 millions de dollars américains dans 30 projets en Angola, englobant la construction de centrales hydro-électriques, d'hôpitaux, d'écoles et de transports en commun. La société a également formé et employé plus de 8 200 travailleurs locaux. En 2011, elle a parrainé la création de points d'eau pour les écoles de Nairobi à un moment où le Kenya traversait sa pire sécheresse en 60 ans. La voie ferrée reliant Mombasa-Nairobi traverse le Parc national de Tsavo au niveau du sol, présentant potentiellement un risque de collisions important avec la faune. Pour faciliter le passage des animaux sauvages, la société a construit six viaducs à intervalles réguliers et bâti le reste de la voie ferrée sur des remblais surélevés pour réduire davantage ce risque.

En 2015, la China International Trust Investment Corporation (CITIC) a collaboré avec la International Finance Corporation (IFC) et annoncé le lancement d'une plate-forme d'investissement millions de 300 millions de dollars américains pour construire des logements abordables et fournir 30 000 foyers africains au cours du prochain quinquennat. Les travaux ont débuté au Kenya, au Nigeria et au Rwanda avant de s'étendre à d'autres pays subsahariens. Avec près de 40 000 personnes migrant vers les villes chaque jour, l'Afrique affiche le taux d'urbanisation le plus élevé sur le plan mondial, et rencontre aujourd'hui de graves pénuries en matière de logement urbain. Au Kenya, ce manque de logements est estimé à 2 millions d'unités. Le Nigeria a besoin de plus 17 millions d'unités. Selon ONU-Habitat, plus de la moitié de la population urbaine de pays comme le Nigeria ou le Soudan, vit dans des bidonvilles, en partie car peu de développeurs locaux possèdent les capacités techniques et financières nécessaires pour entreprendre des projets de grande envergure à faible coût, et en partie car le marché du logement abordable est moins rentable que celui des classes à revenus plus élevés.

Les 30 000 nouveaux logements prévus par IFC et CITIC pourraient donc présenter une solution importante. CITIC a été choisie pour mener à bien ce projet suite à la réalisation d'un programme similaire comprenant 200 000 unités de logement à Kilamba

Kiaksi, une ville nouvelle située en Angola où CITIC a construit 710 logements, 41 écoles et jardins d'enfants, 246 magasins, un transformateur électrique, une station de purification de l'eau et d'épuration des eaux usées, des routes et des feux de circulation en seulement 54 mois. Pour l'heure, cette nouvelle ville ressemble toutefois à un site fantôme dans la mesure où la majorité des appartements n'ont pas été vendus, leur prix étant trop élevé pour la plupart des Angolais. Ces projets mal conçus montrent que les entreprises chinoises doivent travailler davantage avec les autorités locales et la société civile afin de mieux comprendre les besoins locaux.

Malgré les remarquables résultats qu'ont permis d'obtenir les IED chinois en Afrique, il reste encore d'importants défis à relever : (1) la valeur stratégique de la RSE n'est pas toujours reconnue par les sièges et les filiales des entreprises chinoises implantées en Afrique dont le service de RSE est souvent marginalisé ; (2) le personnel local est davantage motivé par la réalisation de bénéfices que par la responsabilité sociale des entreprises ; (3) certains managers chinois rechignent à échanger avec la société civile, les médias et les collectivités locales et n'accordent pas une participation suffisante aux intervenants locaux ; et (4) certaines entreprises préfèrent investir dans des pays qui appliquent une réglementation environnementale et sociale laxiste afin de réduire leurs coûts de conformité à court terme, ce qui augmente les risques commerciaux à long terme.

Une stratégie possible consisterait à encourager la coopération des pays occidentaux et de la Chine afin d'améliorer l'approche des IED chinois en Afrique en matière de développement. Cette collaboration pourrait améliorer les capacités des investisseurs chinois en matière de RSE, en offrant, par exemple, aux responsables chinois des formations appropriées. Les investisseurs chinois devraient également participer davantage aux discussions sur les normes internationales liées à la RSE. La création de partenariats internationaux publics et privés fondés sur des projets spécifiques pourrait fournir une bonne base pour faciliter cela.

### Conclusions

Les relations qu'entretient la Chine avec l'Afrique ont beaucoup évolué depuis l'approche idéologique de Mao Zedong qui cherchait à promouvoir et soutenir les mouvements anticolonialistes des pays africains. Désormais, ces relations se fondent essentiellement sur le commerce international, les programmes

d'aide officiels et, plus récemment, les IED chinois vers l'Afrique. Si l'augmentation constante des IED chinois en Afrique attire aujourd'hui l'attention du monde entier, les points de vue sur ces flux d'investissements sont fortement polarisés. Certains félicitent la Chine en affirmant qu'elle comble les lacunes financières et technologiques du continent africain. D'autres mettent en doute les motivations de ces investissements et leurs impacts, accusant même la Chine d'être le nouveau colonisateur de l'Afrique. Cette étude utilise récentes données chinoises sur les IED du pays pour analyser la complexité des investissements chinois en Afrique au niveau des entreprises.

Au fil du temps, les IED chinois en Afrique sont devenus plus complexes et plus diversifiés en termes de propriété, de régions sources et destinataires, et de secteurs économiques. Les études empiriques réalisées sur ces IED ont tendance à se concentrer sur les investissements des entreprises publiques détenues par le gouvernement central, dans les secteurs notamment de l'énergie, des ressources naturelles et des infrastructures, en négligeant les entreprises

**Certains félicitent la Chine en affirmant qu'elle comble les lacunes financières et technologiques du continent africain. D'autres mettent en doute les motivations de ces investissements et leurs impacts, accusant même la Chine d'être le nouveau colonisateur de l'Afrique.**

publiques détenues par les gouvernements locaux chinois et les entreprises non publiques, lesquelles sont rarement influencées par les recommandations politiques du gouvernement central chinois et jouent un rôle de plus en plus important en matière d'investissement, particulièrement dans le secteur manufacturier.

Il est indéniable que les IED chinois ont étendu leur présence en Afrique. En 2014, on les retrouvait dans 52 pays africains. Les motivations des investisseurs chinois correspondent essentiellement à la théorie classique des IED, même si l'Afrique et



Au Ghana, le parc national de Bui a été affecté par la construction du barrage de Bui, soutenue par la Chine, qui a laissé le parc sous l'eau et forcé le déplacement des communautés

©Terrie Schweitzer/Flickr.com

le reste du monde doivent mieux comprendre le comportement des investisseurs chinois. Arrivées relativement tard en Afrique, les entreprises chinoises ont tendance à choisir des pays moins stables et négligés par les autres investisseurs, afin d'éviter toute concurrence avec les investisseurs des économies avancées déjà présents en Afrique et bénéficier de marges de profit plus attractives. Au cours des dernières années, les IED chinois en Afrique se sont concentrés davantage sur les marchés que sur la recherche de ressources. La proximité politique et économique constitue un facteur important pour les investisseurs chinois.

Les investissements de la Chine en Afrique ne faisant que commencer, il est difficile de bien comprendre leurs répercussions à long terme. Dans la mesure où les IED chinois en Afrique deviennent plus complexes et diversifiés, il est encore trop tôt pour dire si ces investissements sont globalement positifs ou pas. Décrire ces investissements comme un « néocolonialisme » est erroné puisque les entreprises chinoises ont favorisé les investissements,

amélioré le niveau de vie des populations et stimulé le développement économique local à long terme en investissant dans des infrastructures, en introduisant de nouvelles industries et en créant des emplois.

En revanche, les entreprises chinoises ont parfois été critiquées à juste titre pour leurs déficiences dans le domaine social et le domaine environnemental, même si leur attitude envers la RSE et la protection de l'environnement a récemment évolué afin de protéger leur image en Afrique. Suite à la diminution de la demande mondiale pour les produits d'exportations chinois après la crise financière de 2008 et le ralentissement de la croissance économique du pays, la Chine a intensifié ses investissements externes, en établissant notamment des réseaux avec l'Asie, l'Europe et l'Afrique. L'objectif est sans doute de faciliter l'intégration de l'économie du continent africain au niveau mondial, d'améliorer les infrastructures et de promouvoir la croissance économique. Les IED chinois devraient par conséquent jouer un rôle encore plus important en Afrique à l'avenir.

Partie B | Chapitre 1

# L'impact des IED sur les inégalités de revenus en Afrique

Par Rupinder Kaur, Ronald Wall  
et Jan Fransen

Les inégalités ont tendance à toucher davantage les zones urbaines que les régions rurales en raison, en partie, des flux migratoires des campagnes vers les villes  
© Sjors737







Le Festival Meskel de Lalibela. L'Éthiopie possède l'économie à la croissance la plus rapide en Afrique ainsi que le plus faible niveau d'égalité des revenus

© Siempreverde22

Les IED constituent un important agent d'intégration économique mondiale (Mah, 2003). De nombreuses économies de pays en développement ont bien compris cela en adoptant des politiques de libéralisation des IED afin de mieux tirer parti de leurs atouts. Or, malgré des investissements croissants dans le développement économique, la pauvreté et les inégalités de revenus persistent et demeurent à ce jour un défi majeur. La relation qui unit les IED et les inégalités de revenus est souvent expliquée par des théories néoclassiques et des théories de dépendance. La première, plus optimiste, soutient que les IED conduisent à une croissance économique et, par conséquent, une diminution des inégalités. La seconde indique au contraire que les IED ont des effets négatifs sur la croissance économique et qu'ils engendrent davantage d'inégalités de revenus (Firebaugh et Beck, 1994). Il existe malheureusement peu d'études ayant établi de manière empirique un lien entre les IED et les inégalités (Basu et Guariglia, 2007 ; Tsai, 1995 ; Wu et Hsu, 2012). Cette étude vise par conséquent à explorer cette relation dans le contexte des pays africains. À la lumière des inégalités persistantes en Afrique, la théorie de la dépendance constitue notre point de départ et cette étude vise à identifier tous les types d'IED qui réduisent les inégalités de revenus dans les pays africains afin de

formuler des recommandations sur la base de ses conclusions.

Selon certains chercheurs de la théorie néoclassique, les IED favorisent la croissance économique et réduisent les inégalités dans les pays bénéficiaires d'IED (Mundell, 1957). Ces derniers affirment que, parallèlement au comblement du manque de ressources, les IED favorisent une meilleure croissance économique et un développement plus important par le biais de la diffusion des technologies, le développement du capital humain et des compétences en gestion, et l'accès aux marchés d'exportation (Tsai, 1995 ; Li et Liu, 2004). En revanche, les partisans de la théorie de la dépendance soutiennent que la dépendance économique des pays bénéficiaires sur les économies avancées (une relation propre à de nombreux types d'IED) peut avoir des impacts négatifs d'un point de vue social et économique sur les pays en développement et, à terme, accentuer les inégalités entre le personnel hautement qualifié et les travailleurs peu qualifiés (Firebaugh et Beck, 1994).

Des études récentes ont toutefois suggéré que l'impact des IED sur les inégalités de revenus est déterminé par les conditions locales des pays bénéficiaires d'IED, notamment en termes de capacités d'intégration, de capital humain, de

diffusion des technologies et de la qualité des institutions (Schneider et Soskice, 2009 ; Wu et Hsu, 2012). Dans cette étude, les capacités d'intégration étaient mesurées par la qualité et la production d'électricité, des transports aériens, des abonnements aux services de téléphonie mobile et la bande passante Internet. Le capital humain était quant à lui mesuré par le taux d'inscription dans les établissements d'enseignement supérieur et le pourcentage d'internautes. Les indicateurs associés à l'innovation locale et aux niveaux de technologie permettent d'évaluer la diffusion de la technologie. Enfin, la qualité institutionnelle inclut les institutions publiques et privées.

Il existe peu de documents reliant les IED à la distribution des revenus. Les recherches disponibles révèlent des résultats mitigés, allant de la réduction globale des inégalités (Herzer et Nunnenkamp, 2013) jusqu'à un impact insignifiant (Sylwester, 2005) ou à une augmentation globale (Mahutga et Bandelj, 2008). Des études plus récentes expliquent que certains facteurs locaux constituent des variables qui permettent de modérer les IED et les inégalités (Wu et Hsu, 2012). Dans la mesure où ces études se distinguent au niveau régional, les facteurs inclus dans leur analyse et les méthodologies utilisées empêchent toute comparaison. Par ailleurs, la plupart des études analysent les IED dans leur totalité, alors que les impacts sont susceptibles de varier entre différents secteurs d'investissement (Wang et Blomstrom, 1992). De plus, seules quelques études portent sur l'Afrique et cette étude tente d'obtenir une compréhension plus profonde de la relation qui existe entre les IED sectoriels et les inégalités de revenus dans les pays africains.

### La géographie des inégalités de revenus et des IED en Afrique

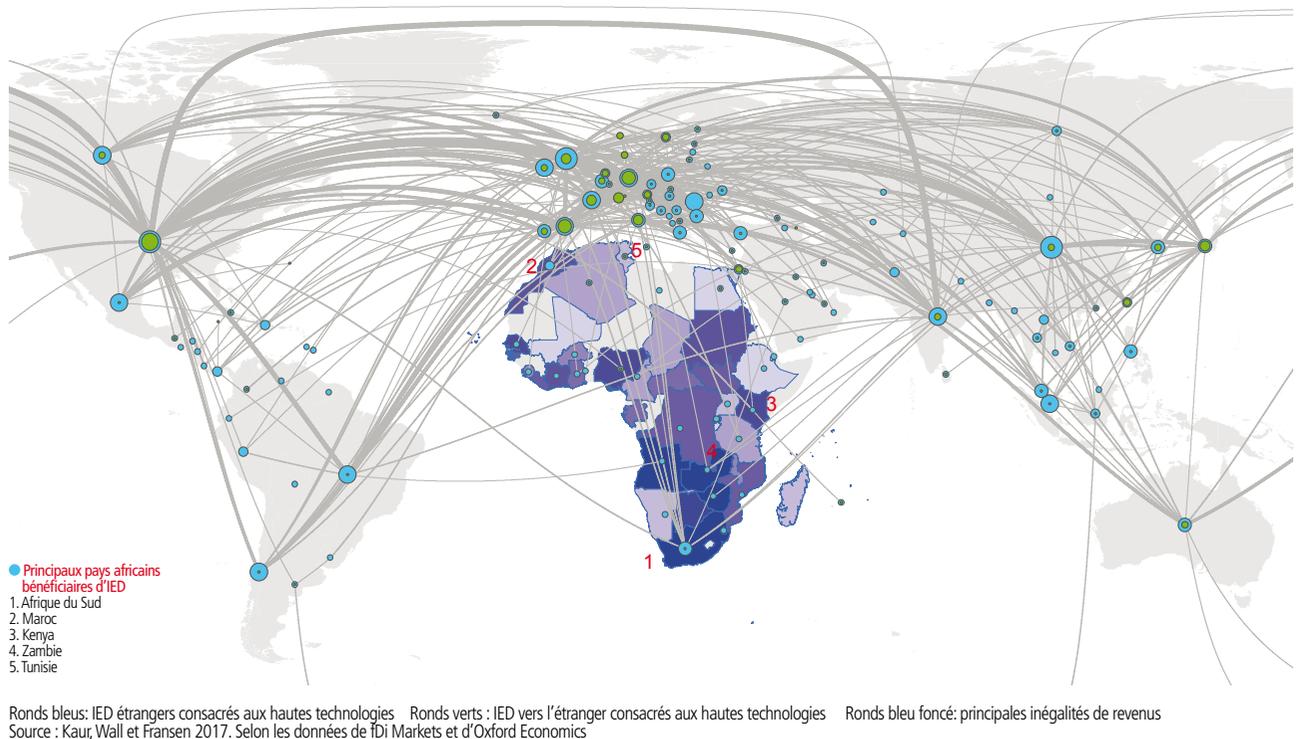
Les pays africains présentent les inégalités de revenus les plus élevées au monde. Ce constat est particulièrement évident pour la période 2006-2014 (voir la carte 1.1). Cette étude montre que la région de l'Afrique australe, et plus particulièrement l'Afrique du Sud, affiche le plus haut niveau d'inégalités en Afrique. Ceci est toutefois mitigé par le fait que l'Afrique australe présente la plus rapide réduction des inégalités de revenus avec un taux de croissance (-2 %), devant l'Afrique de l'Est (-1,2 %) et l'Afrique de l'Ouest (-1,1 %). Par ailleurs, le taux de croissance négatif du coefficient de Gini implique une baisse de la croissance des

inégalités, un facteur susceptible de conduire à une réduction absolue des inégalités à long terme, dans la mesure où tout changement de valeur de ce coefficient met du temps à apparaître.

Inversement, les régions de l'Afrique du Nord et de l'Afrique centrale, qui présentent les niveaux d'inégalité des revenus les plus faibles, ont vu ces taux augmenter durant la période 2006-2014. Notre étude confirme les résultats du rapport sur l'« Augmentation de la pauvreté en Afrique en 2016 », où l'on constate que la moitié des pays étudiés ont signalé une baisse des inégalités, tandis que l'autre a, au contraire, affiché une augmentation. Les pays d'Afrique australe sont les pays les plus inégaux au monde, tandis que d'autres pays africains présentent des niveaux d'inégalité comparables à ceux de pays aux niveaux de développement similaires (Banque mondiale, 2016). En règle générale, les inégalités ont tendance à toucher davantage les milieux urbains que les zones rurales en raison, en partie, de facteurs tels que l'urbanisation de la pauvreté entraînée par les migrations des populations rurales vers les villes (Banque mondiale, 2010). Les inégalités se manifestent à travers la création de zones urbaines et périurbaines informelles (bidonvilles), la ségrégation urbaine, les taux de chômage (un élément parfois moins visible), le manque d'accès à des services de base ou l'exclusion des services d'éducation et d'infrastructures sanitaires. Toute hausse des inégalités de revenus réduit les capacités d'éradication de la pauvreté et conduit à une concentration de richesses (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017). En Afrique, la croissance économique n'a pas été inclusive, et un grand nombre de personnes vivent aujourd'hui dans un état de pauvreté extrême qui se caractérise par des inégalités des revenus particulièrement importantes (CENUA, 2016).

Au niveau national, l'Éthiopie affiche actuellement la croissance économique la plus rapide de tout le continent africain et possède plus faibles niveaux d'inégalités de revenus (0,300), devant le Mali (0,307), le Burundi (0,313), l'Égypte (0,314) et la Namibie (0,333). Les cinq pays où l'on trouve les inégalités de revenus les plus marquées se situent tous dans la région de l'Afrique australe. Il s'agit de la Zambie (0,744), de l'Afrique du Sud (0,650), de l'Angola (0,583), du Zimbabwe (0,559) et du Botswana (0,510). Les inégalités sont moins marquées dans les pays d'Afrique du Nord que dans les pays à revenus moyens du reste du monde (ONU-Habitat, 2010).

Carte 1.1. Niveau d'inégalités des revenus et IED moyens spécialisés en haute technologie en Afrique (2006-2014)

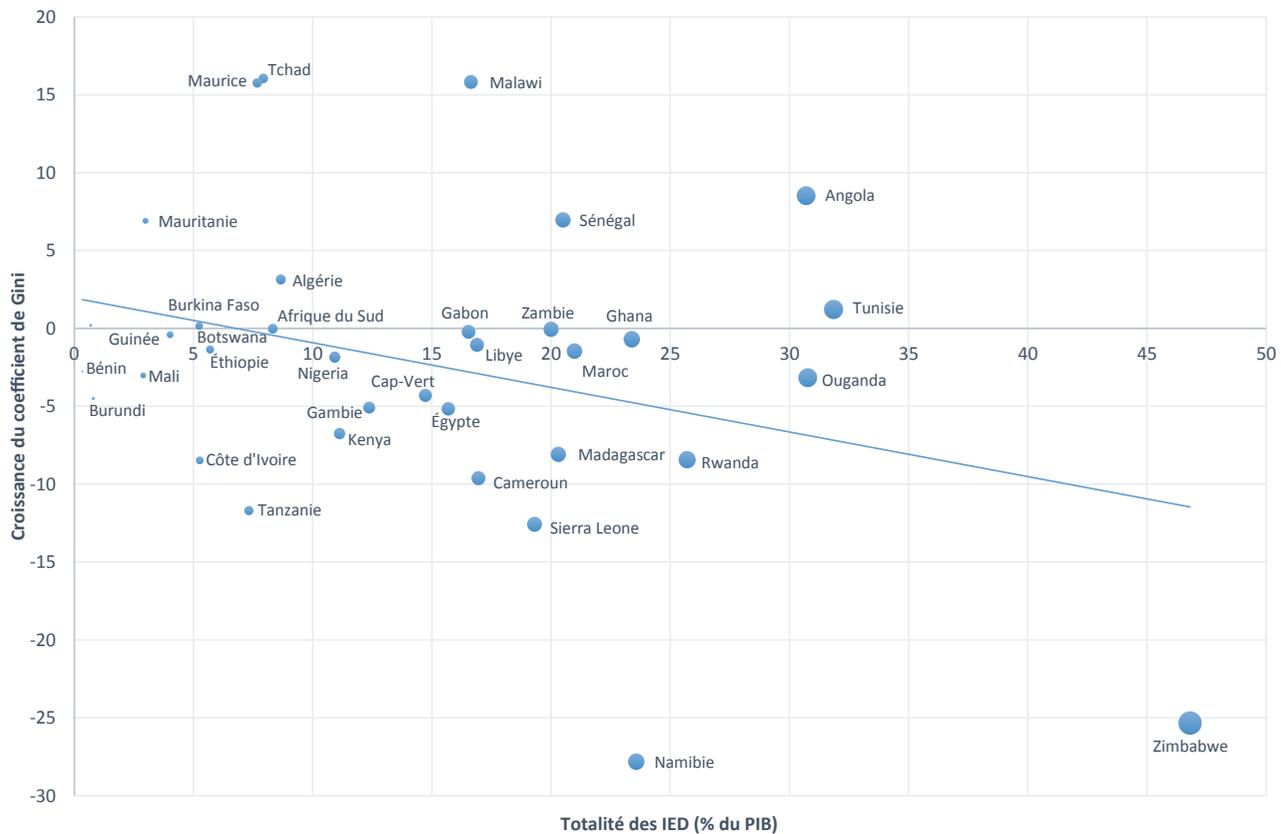


Malgré son niveau relativement élevé en termes de développement économique, l'Afrique du Sud possède une société très inégale, essentiellement en raison de sa situation politique actuelle et de sa longue histoire d'oppression et d'apartheid (Banque mondiale, 2016). Le Zimbabwe, qui est l'un des pays d'Afrique où les inégalités sont les plus importantes, a affiché la plus forte baisse en matière d'inégalités de revenus, juste devant la Namibie. Cette carte illustre également le réseau des IED consacrés aux hautes technologies entre les différents pays du monde. Comme il le sera expliqué un peu plus tard dans ce chapitre, ce réseau permet de réduire sensiblement les inégalités de revenus grâce à ses capacités d'intégration ainsi que d'autres facteurs. Comme on le voit clairement sur la carte, les principaux bénéficiaires d'IED consacrés aux hautes technologies au cours de cette période étaient l'Afrique du Sud, le Maroc, le Kenya, la Zambie et la Tunisie.

L'analyse des IED sectoriels indique par ailleurs une augmentation des IED au cours de la période 2006-2008, suivie d'une baisse probablement due à la crise financière mondiale. On constate aussi que le secteur de la production était le principal

bénéficiaire d'IED étrangers. Ces investissements se concentraient principalement en Égypte, au Nigeria, en Libye, en Tunisie, en Afrique du Sud, au Maroc, en Algérie et au Ghana. Le secteur des ressources était le deuxième principal bénéficiaire d'IED, l'Angola, le Nigeria, l'Égypte, l'Afrique du Sud et l'Ouganda étant les principaux receveurs. Le secteur des services représente le troisième bénéficiaire. Ce type d'IED cible essentiellement le Nigeria, le Maroc, l'Égypte, l'Afrique du Sud et la Tunisie. On notera aussi que le secteur des hautes technologies est le moins attractif en matière d'IED étrangers. Seuls l'Égypte, l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Maroc, le Nigeria et le Kenya attirent ce type d'investissements. Ces pays, qui font partie des économies les plus développées d'Afrique, reçoivent de grandes quantités d'IED tous secteurs confondus. Bien que l'Afrique du Sud reçoive actuellement d'importants volumes d'IED, l'étude de cas de Johannesburg disponible dans la partie C de ce rapport montre clairement que ces investissements se concentrent uniquement dans quelques quartiers de la ville, un facteur qui renforce la ségrégation spatiale et les fortes inégalités de revenus que l'on constate à travers le pays.

Figure 1.1. Croissance du coefficient de Gini et IED en termes de % du PIB en Afrique (2006-2014)



Source : Kaur, Wall et Franssen 2017. Selon les données de fDi Markets et d'Oxford Economics

### La relation entre les IED et les inégalités de revenus

Nos recherches ont révélé que les IED aggravent généralement les inégalités de revenus au sein des pays bénéficiaires, sauf lorsqu'ils sont influencés par d'autres facteurs locaux tels que les capacités d'intégration, le capital humain, le niveau de développement technologique et la qualité des institutions (voir le tableau 1,1). Ce point montre clairement que l'impact des IED sur les pays bénéficiaires est déterminé par les conditions locales de ces derniers. On constate par ailleurs que dès qu'un pays améliore ses niveaux de capital humain (mesuré par le niveau d'enseignement tertiaire), les inégalités de revenus diminuent. Ceci s'explique par le fait que plus une population est éduquée, plus elle peut accéder à des emplois de meilleure qualité et à des revenus supérieurs, un facteur qui stimule l'économie et diminue les inégalités. On constate que l'éducation améliore à la fois la productivité urbaine et les capacités d'innovation,

ce qui conduit à une croissance plus élevée. Ainsi, le niveau d'éducation de la population permet non seulement d'améliorer les revenus des individus, mais a aussi un effet à long terme sur l'économie locale.

Ces résultats indiquent par ailleurs qu'un niveau plus élevé de développement technologique et d'innovation (à un moindre degré d'importance) est susceptible d'intensifier les inégalités de revenus dans la mesure où les technologies de pointe ont tendance à remplacer la main-d'œuvre humaine par des machines et à réduire les emplois. On constate toutefois, même si ce point est négligeable dans ce modèle, qu'une interaction entre les IED et la technologie locale réduit les inégalités de revenus (représentés par le signe négatif) grâce à un transfert des connaissances. De plus, l'interaction entre les IED et la technologie révèle des résultats plus solides dans le cas des différents secteurs des IED.

Ces premières constatations indiquent que si un pays bénéficiaire d'IED améliore ses capacités

technologiques au niveau local, il sera mieux à même d'intégrer les technologies étrangères dans le cadre de la diffusion des IED. Ceci peut aussi lui permettre de créer de nouvelles activités économiques et de diversifier son économie. Une hausse de la productivité et la création d'emplois renforceront à leur tour l'économie locale et réduiront les inégalités de revenus.

Il est également important de noter que les IED entretiennent une relation indirecte avec les inégalités de revenus par le biais des conditions socio-économiques du pays bénéficiaire. Par exemple, l'application mobile de crédit Tala fournit des services financiers personnalisés aux populations du Kenya et de la Tanzanie en proposant des prêts sur le téléphone mobile du client. La majorité de ses clients sont de petites et microentreprises qui nécessitent de petits prêts pour financer leur activité.

Notre étude a aussi confirmé qu'un environnement institutionnel plus favorable est susceptible de réduire les inégalités de revenus dans la mesure où ce type de contexte protège à la fois les investisseurs et les travailleurs et crée un environnement propice aux affaires. Inversement, si les institutions favorisent la protection des technologies et des capitaux des pays étrangers, les inégalités ont tendance à se creuser, en entravant la diffusion de la technologie, ce qui rend alors l'intégration et l'utilisation des technologies étrangères plus difficiles pour le pays bénéficiaire. Cette conclusion soutient la théorie de Morgan (2016) selon laquelle les institutions modernes tendent à privilégier la protection des investisseurs étrangers à celle des travailleurs locaux.

Nos recherches ont également révélé que lorsque le commerce représente une part plus élevée du PIB, cette situation est susceptible d'intensifier les inégalités de revenus étant donné qu'une grande dépendance sur le commerce attise la concurrence entre les entreprises étrangères et nationales et constitue une réelle menace pour l'économie locale. Une augmentation de la concurrence peut nuire à la productivité des entreprises locales et réduire l'emploi.

Nos résultats montrent peu de différences interrégionales dans la relation qui unit les IED et les inégalités de revenus en Afrique. Seule l'Afrique de l'Ouest affiche un impact plus important sur la réduction de ces inégalités grâce aux IED. Ces résultats sont toutefois mitigés, probablement en raison des énormes variations qui existent dans cette

## Il est également important de noter que les IED entretiennent une relation indirecte avec les inégalités de revenus par le biais des conditions socio-économiques du pays bénéficiaire

---

région où sur onze pays seuls le Cap-Vert, la Côte d'Ivoire, le Nigeria et la Sierra Leone ont réellement constaté une baisse des inégalités de revenus.

Sur les cinq régions africaines, l'Afrique de l'Ouest est le troisième plus grand bénéficiaire d'IED. Le Nigeria se place en deuxième position juste après l'Égypte en termes de réception d'IED. Ce pays se caractérise par de fortes capacités en matière d'intégration, de capital humain, de niveaux de technologie, et par un environnement institutionnel favorable et une forte attraction des IED. Les importantes quantités d'IED que reçoit le Nigeria pour les projets de hautes technologies sont associées à une réduction des inégalités.

Il convient aussi de noter la présence de bénéficiaires d'IED plus modestes. Si la Sierra Leone possède des capacités beaucoup plus limitées en matière d'intégration, de capital humain et de technologies, elle est toutefois dotée d'institutions de bonne qualité. Le Cap-Vert et la Côte d'Ivoire affichent également des capacités d'intégration moyennes, mais une meilleure qualité en matière de capital humain et d'institution. Ces atouts leur ont permis de réduire leurs inégalités de revenus. L'étude sur les investissements en Côte d'Ivoire (voir la partie C) montre que les investissements génèrent des emplois, améliorent le bien-être social et encouragent la protection de l'environnement, tandis que les partenariats noués avec les entreprises locales favorisent le transfert de compétences et de savoir-faire techniques. Il a également été démontré que les cadres institutionnels mis en place en Côte d'Ivoire jouent un rôle favorable. Les défis qui restent à relever concernent les procédures administratives (licences, permis, etc.), les affaires de droit commercial, l'incidence de la corruption, le manque de gouvernance ouverte, l'interdiction de certains entrants industriels, la concurrence déloyale, les monopoles de marché, le harcèlement fiscal et le manque d'activités de promotion des investissements.

**Tableau 1.1**  
**L'impact des IED sectoriels et d'autres facteurs sur l'égalité**

Variabes	Égalité	Égalité	Égalité	Equality	Égalité
Part totale des IED (% du PIB)	+++				
Part des IED consacrés aux hautes technologies (% du PIB)		+++			
Part des IED consacrés à la production (% du PIB)			++		
Part des IED consacrés aux ressources (% du PIB)				0+	
Part des IED consacrés aux services (% du PIB)					0+
Capacités d'intégration	0+	0+	++	0+	0+
Part totale des IED et capacités d'intégration	+				
Part des IED consacrés aux hautes technologies et capacités d'intégration		+++			
Participation tertiaire	+++	+++	0+	++	++
Part des IED consacrés aux hautes technologies et participation tertiaire		--			
Part des IED consacrés aux ressources et participation tertiaire				--	
Index technologique	-	0-	-	-	0-
Institutions	+	+	0+	0+	0+
Totalité des parts d'IED et des institutions	---				
Part des IED consacrés aux hautes technologies et institutions		---			
Part des IED consacrés à la production et institutions			--		
Part des IED consacrés aux ressources et institutions				--	
Part du commerce (% du PIB)	-	0-	0-	0-	0-
Croissance initiale du PIB par habitant	0+	++	0+	0+	0+
2. Afrique centrale	0+	0+	0+	0+	0+
3. Afrique de l'Est	0-	0-	0-	0-	0-
4. Afrique de l'Ouest	0+	++	++	0+	+
5. Afrique australe	0-	0+	0+	0-	0+

Source : Kaur, Wall et Fransen 2017, selon les données de fDi Markets et de diverses autres sources

+++ Relation très forte et positive ++ Relation plus forte et positive + Relation forte et positive --- Relation très forte et négative  
 -- Relation plus forte et négative - Relation forte et négative 0+ Relation faible, mais positive 0- Relation faible et négative

### Les IED consacrés aux hautes technologies et les inégalités

Cette étude révèle que les IED consacrés aux hautes technologies ont une influence positive sur les inégalités de revenus même si leur impact dépend essentiellement des capacités des pays concernés en matière d'intégration, de capital humain et de technologie. Les hautes technologies englobent des domaines tels que les TIC (conception, développement et tests, éducation et formation, production, vente, marketing et soutien), les produits chimiques, l'aérospatiale et l'industrie pharmaceutique. Ce

secteur, encore relativement modeste en Afrique, génère beaucoup de valeur pour les investisseurs étrangers. Il s'agit du deuxième secteur le plus important, juste après celui de la production, en termes de création d'emplois, avec cinq emplois créés pour chaque million de dollars américains investis.

L'interaction entre les IED consacrés aux hautes technologies et les capacités d'intégration du pays bénéficiaire est un facteur important, car l'amélioration de ces capacités se traduit par une distribution plus large des technologies et des investissements étrangers au sein des économies

locales, ce qui favorise la diversification et peut mener à une société plus égalitaire. En Afrique, Internet et les données mobiles jouent un rôle clé dans la diffusion des connaissances vers les petites entreprises et les marchés informels. La disponibilité de services de TIC et de téléphones mobiles, par exemple, facilite l'accès aux réseaux commerciaux, à l'éducation, aux services financiers et à des informations de marché en temps réel. Cet aspect est particulièrement important pour émanciper les femmes entrepreneures. Selon l'*African Economic Outlook* (rapport sur les perspectives économiques en Afrique) de 2017, les IED consacrés aux hautes technologies ont des répercussions économiques positives et favorisent l'entrepreneuriat local en utilisant de nouvelles technologies dans la prestation de services traditionnels. Ces innovations inspirées par la technologie comprennent des services financiers et des paiements mobiles qui simplifient les transactions financières au quotidien. Certaines entreprises étrangères et africaines collaborent d'ailleurs actuellement avec des start-ups et des plateformes technologiques afin d'encourager une nouvelle génération d'entrepreneurs spécialisée en hautes technologies (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017; Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, CENUA, 2017b).

Enfin, la collaboration entre les universités et l'industrie dans le domaine de la recherche et du développement (R&D) facilite l'innovation, améliore les niveaux de développement technologique et stimule l'intégration des nouvelles technologies au sein des pays bénéficiaires. On constate que certains pays, comme le Kenya, renforcent justement leur intégration technologique, en soutenant des projets d'enseignement et de formation professionnelle technique (41 millions de dollars américains) pour booster les capacités des facultés d'ingénierie et de sciences appliquées de 33 instituts de formation technique (ITT). Le projet de développement des compétences et de l'entrepreneuriat lancé par la Zambie est un autre bon exemple. Cette initiative se concentre spécifiquement sur le développement des compétences et de l'entrepreneuriat des femmes et des jeunes. L'Érythrée, le Soudan et le Togo ont, quant à eux, mis en place des programmes similaires afin de promouvoir les compétences et l'entrepreneuriat, créer plus d'emplois et encourager l'égalité (Banque africaine de développement, 2015).

Par ailleurs, les IED sont susceptibles de creuser les inégalités de revenus dans les pays où le capital humain est élevé dans la mesure où ils élargissent le fossé qui existe déjà entre les revenus que touche le personnel de multinationales et ceux des employés d'entreprises locales, en raison des différences de salaires, d'échelles, de compétences et de niveaux d'éducation (Lin et coll., 2013). De même, les IED consacrés aux hautes technologies dans les pays qui affichent des niveaux de technologie plus élevés intensifient les inégalités de revenus au sein du pays bénéficiaire, car les pays dont le niveau de technologie et d'innovation est plus développé ont tendance à attirer des IED pour des activités fondées sur le savoir, lesquelles ne génèrent qu'un faible nombre d'emplois pour des travailleurs hautement qualifiés.

Ce phénomène creuse encore davantage l'écart de revenus qui existe entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés en donnant lieu à des revenus plus élevés. La qualité des institutions influence également l'impact qu'ont les IED consacrés aux hautes technologies sur les inégalités de revenus. Des institutions de meilleure qualité tendent à réduire les inégalités de revenus en protégeant les droits nationaux de propriété intellectuelle, en améliorant le contexte financier et en encourageant des audits plus rigoureux. Ces facteurs permettent d'améliorer la productivité, de protéger les travailleurs de toute exploitation illicite et de réduire la corruption. Ils contribuent également à une justice équitable et au comportement éthique des entreprises. D'autre part, l'afflux d'IED consacrés aux hautes technologies dans les pays dotés de meilleures institutions peut aussi se traduire par une augmentation des inégalités de revenus si ces institutions favorisent ouvertement la protection des capitaux étrangers et de leurs technologies dans la mesure où ce type de comportement entrave la diffusion des technologies et maintient l'écart technologique qui existe entre les entreprises étrangères et les entreprises locales. Une telle situation pose clairement une menace pour les entreprises locales qui doivent rivaliser avec les entreprises étrangères.

Les pays d'Afrique du Nord (comme l'Algérie, l'Égypte et le Maroc) ainsi que la République d'Afrique du Sud ont reçu la plus grande valeur d'IED consacrés aux hautes technologies dans la mesure où tous possèdent de meilleures capacités en matière d'intégration, de capital humain, de technologie, d'innovation et d'institutions. On constate par



Asmara, Érythrée. Le gouvernement a lancé des programmes se concentrant sur le développement des compétences et l'entrepreneuriat des femmes et des jeunes

© Jackmalipan

ailleurs que la concentration d'IED consacrés aux hautes technologies dans la région fluviale du Nil (Le Caire) et dans la province de Gauteng (Johannesburg) correspond à une concentration d'IED consacrés à la production. Cette corrélation n'est pas surprenant vu qu'en Afrique les IED de pointe s'orientent principalement vers les pôles de la production et de l'innovation (voir le chapitre 1 de la partie A). Tous ces facteurs contribuent à réduire les inégalités de revenus, sauf dans le cas de l'Afrique du Sud où la polarisation et la segmentation sociétales combinées à l'apartheid historique continuent à créer d'importants niveaux d'inégalité des revenus.

### Les IED consacrés à la production et les inégalités

Entre 2006 et 2014, le secteur de la production a reçu la plus grande part d'IED étrangers. Notre étude indique que les IED consacrés à la production ont réduit de manière significative les inégalités de revenus (voir le tableau 1,1). Ce secteur génère également le plus grand nombre d'emplois, soit six emplois créés pour chaque million de dollars américains investi. La production présente également un grand potentiel pour nouer des liens avec d'autres secteurs, comme notamment l'agriculture et les hautes technologies. L'augmentation des IED et l'établissement de ce type de liens peuvent potentiellement améliorer les conditions

macro-économiques du pays concerné en donnant lieu à des transformations structurelles et en favorisant la diversification économique. Ces aspects ont tendance à générer de nouvelles activités économiques et à créer de nouveaux emplois pour les travailleurs peu qualifiés, ce qui, à son tour, permet de réduire les inégalités de revenus.

Selon les *Perspectives économiques en Afrique* de l'OCDE (2017), les économies africaines les plus diversifiées ont obtenu de meilleurs résultats que les moins diversifiées. Aujourd'hui, beaucoup d'économies africaines sont beaucoup plus diversifiées et résilientes qu'il y a dix ans, notamment face aux chocs externes affectant les produits de base. La part jouée par les secteurs industriels et les services a affiché une considérable augmentation dans la croissance économique, essentiellement en raison de la révolution des secteurs informatique et des télécommunications (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017). La transition vers une économie orientée sur les exportations exige une restructuration industrielle. Or, le secteur de la production peut justement jouer un rôle clé dans la restructuration des économies africaines et promouvoir l'industrialisation. Le développement de l'agriculture et de la production agricole améliore les chaînes de valeur et crée de nombreux emplois pour des travailleurs peu qualifiés, ce qui contribue à réduire les inégalités de revenus (Groupe de la Banque africaine

de développement, 2017; Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, CENUA, 2017b). Les réductions que l'on constate au niveau de la part de la main-d'œuvre agricole et les petites augmentations des secteurs de la production et des services indiquent clairement que l'Afrique traverse actuellement une importante transformation structurelle (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017).

Comme dans le cas des hautes technologies, les capacités d'intégration sont un aspect clé pour la production et son rôle dans la réduction des inégalités de revenus dans la mesure où ce secteur nécessite des infrastructures physiques bien développées, qu'il s'agisse de routes, de lignes ferroviaires ou d'un réseau électrique fiable et suffisant. Par ailleurs, de bonnes infrastructures en matière de téléphonie et d'informatique (téléphones mobiles et connectivité Internet) facilitent les communications, offrent un meilleur accès à l'information, favorisent la commercialisation, créent des réseaux et contribuent à l'établissement de relations commerciales qui stimulent la croissance et la productivité du secteur de la production. La société Pedigree, par exemple, établie en Tanzanie, développe des logiciels sur mesure pour des applications mobiles spécialisées dans la finance. Celle-ci a facilité l'établissement d'un mouvement qui aide entreprises locales et les gouvernements à protéger leurs marques (contre les contrefaçons et les produits nocifs) et à défendre les systèmes de réglementation. Elle améliore également la sécurité humaine en protégeant les médicaments, les pesticides et les semences agricoles (Groupe de la Banque africaine de développement 2017).

Les pays affichant des niveaux de technologie plus élevés attirent des IED dans des activités manufacturières de pointe axées sur la technologie et nécessitant moins de travailleurs, en proposant des emplois plus spécifiques et qualifiés. Dans ce contexte-là, les IED consacrés à la production augmentent les inégalités de revenus. De même, l'arrivée d'IED consacrés à la production dans des pays qui possèdent des institutions de meilleure qualité et une croissance démographique entraîne également une hausse des inégalités de revenus comme nous l'avons expliqué plus haut.

D'un point de vue régional, les IED consacrés à la production sont ceux qui contribuent le plus à réduire les inégalités de revenus en Afrique de l'Ouest. Or, les principales destinations de ce type d'IED sont l'Égypte, la Libye, le Nigeria, l'Afrique du Sud

et la Tunisie. Ces pays affichent une réduction des inégalités de revenus en raison de plusieurs facteurs, dont une économie locale forte, d'importantes valeurs d'IED étrangers, des capacités élevées en matière d'intégration, de capital humain, de technologie et un environnement institutionnel favorable. L'interaction de tous ces facteurs crée un meilleur environnement macroéconomique qui améliore de toute évidence la répartition des revenus en générant des emplois et en réduisant la pauvreté, ce qui se traduit par une diminution des inégalités de revenus.

---

### Les IED consacrés aux ressources et aux services et les inégalités

En Afrique, le secteur des ressources est le deuxième plus grand bénéficiaire d'IED, attirant 34 % de la totalité des IED. La relation qui existe entre les IED consacrés aux ressources et les inégalités de revenus n'est toutefois pas statistiquement significative (voir le tableau 1,1). Une conclusion similaire était présentée dans la partie A de ce rapport où l'on notait que les IED consacrés au secteur des ressources sont statistiquement négligeables et ont un impact négatif sur le RNB par habitant dans les pays africains. L'une des principales raisons de ce phénomène est que ces IED ne génèrent que deux emplois directs pour chaque million de dollars investi, comparé à cinq et six emplois par million dans les secteurs des hautes technologies et de la production. Les IED consacrés aux ressources en Afrique sont essentiellement de nature extractive et associés à l'exportation de matières premières plutôt qu'à la création de valeur au niveau local. Nos conclusions montrent qu'une augmentation du capital humain fournit des travailleurs mieux qualifiés au secteur des services. Or, l'interaction qui existe entre les IED consacrés aux services et l'enseignement supérieur a tendance à creuser les inégalités de revenus dans la mesure où le secteur des services nécessite des travailleurs ayant un niveau de scolarité relativement plus élevé, ce qui ne génère que deux emplois directs pour chaque million de dollars investi.

---

### Recommandations en matière de politiques et de recherche

Dans la mesure où l'impact des IED sur les inégalités de revenus est fortement influencé par les capacités d'intégration du pays bénéficiaire, il est important que les politiques se concentrent sur l'amélioration

de ce facteur. Selon la documentation disponible sur les IED, la qualité du capital humain, des institutions et des infrastructures d'un pays est en effet un facteur clé pour attirer des IED et profiter de ce type d'investissement. Il est par conséquent important que les pays africains investissent dans ces domaines. Les pays doivent par ailleurs développer leurs infrastructures puisque cet aspect constitue également un critère de base pour les hautes technologies et permet d'améliorer la productivité dans son ensemble.

Il serait d'ailleurs utile de mener davantage de recherches sur les effets de médiation que possèdent les capacités d'intégration. Bien que cette étude se concentre sur une analyse nationale, une analyse au niveau des villes serait particulièrement appropriée. Malheureusement, les données disponibles au niveau des villes sont généralement très rares et, quand elles existent, elles ne sont pas normalisées, ce qui empêche toute comparaison utile. Dans cette optique, une collecte de données avancées menée au niveau de différentes villes et de différents pays ferait beaucoup progresser la recherche. Des politiques régionales, nationales et municipales doivent par ailleurs être mises en place pour assurer le développement de données adéquates. Des analyses plus détaillées, basées sur de nouvelles données offrirait des conclusions et des recommandations plus ciblées pour établir des politiques appropriées.

Les pays africains doivent cibler plus spécifiquement les IED consacrés aux hautes technologies et à la production, car ces deux secteurs sont ceux qui présentent le meilleur potentiel de réduction des inégalités de revenus. La croissance du secteur des hautes technologies peut aussi conduire à des niveaux de technologie et d'innovation plus élevés et donner lieu à de nouvelles activités économiques qui stimulent la croissance d'autres secteurs. Une amélioration de la croissance du secteur de la production, en tant que principal bénéficiaire d'IED, peut potentiellement conduire à la restructuration des économies africaines et booster les économies locales en renforçant les liens avec les entreprises locales.

La croissance du secteur de la production est par conséquent un enjeu crucial pour tous les pays d'Afrique. Essentielle pour intégrer l'économie mondiale, cette croissance joue aussi un rôle important dans la transformation structurelle et l'industrialisation. Par ailleurs, la production peut fournir des liens importants et générer de

nombreux emplois dans différents secteurs. Le secteur agricole, par exemple, peut à lui seul créer de grandes possibilités d'emploi pour les travailleurs non qualifiés par le biais d'activités agricoles et le conditionnement d'aliments. De même, les liens qu'entretient le secteur de la production avec les secteurs de l'immobilier, des finances et du commerce de détail peuvent générer davantage d'emplois dans le secteur des services.

Comme on pourrait s'y attendre, le capital humain est un facteur qui réduit sensiblement les risques d'inégalité des revenus. Il est par conséquent important que les pays africains améliorent l'éducation de leurs populations et développent leurs compétences afin d'améliorer la qualité de leur main-d'œuvre. Une grande partie de la population africaine est jeune et sans emploi. Une bonne éducation appuyée par des IED conséquents est une stratégie clé pour réduire le chômage des jeunes de manière durable et augmenter le niveau de technologie sur le plan local. Ces pays doivent investir dans l'enseignement supérieur, la recherche et le développement, et l'innovation pour diversifier leurs économies et stimuler leur productivité.

De meilleures normes d'audit et de rapport permettront par ailleurs de réduire l'ambivalence et de renforcer le rôle de médiation que jouent les institutions. Ce point est particulièrement important lorsque les partis sociaux-démocrates étatiques et les syndicats sont remplacés par des institutions axées sur le marché, comme des cabinets de marchés financiers ou des entreprises multinationales. Si les fuites financières illicites telles que la corruption et les pots de vin constituent actuellement une préoccupation importante, des institutions mieux organisées et une plus grande transparence pourraient toutefois permettre d'atténuer ce problème.

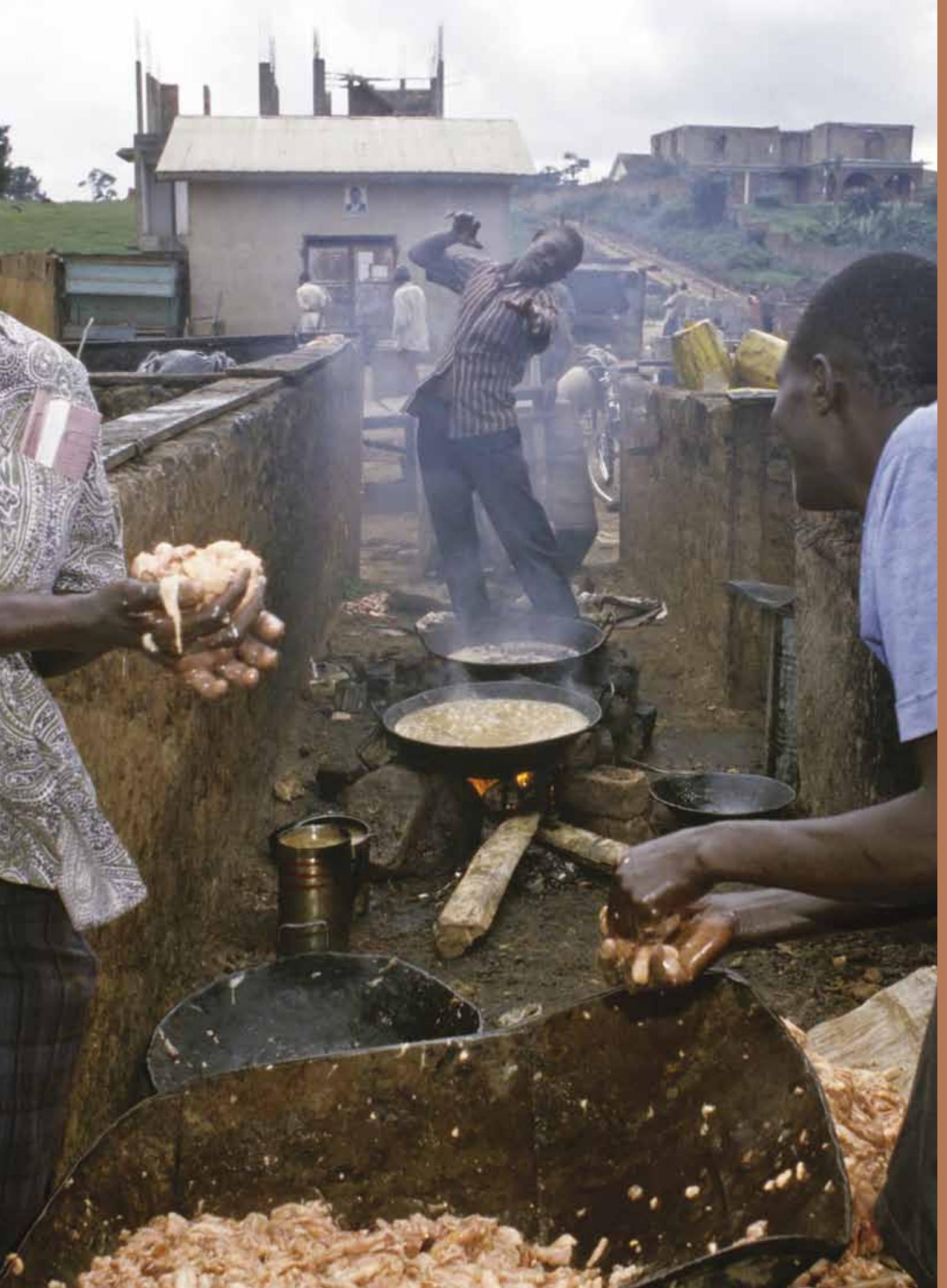
Les facteurs qui déterminent l'effet des IED sur les inégalités de revenus varient d'un secteur à l'autre et ont des implications importantes pour la recherche et la politique. Comme nous l'avons montré ici, les IED consacrés aux hautes technologies et à la production conduisent à une réduction des inégalités de revenus lorsque les pays bénéficiaires possèdent des capacités d'intégration plus élevées, tandis que les IED consacrés aux ressources et aux services ne semblent pas réduire ces inégalités, même en présence de meilleures capacités d'intégration. Pour mieux comprendre ces résultats, davantage de recherches doivent être menées.

Partie B | Chapitre 2

# L'impact des investissements étrangers directs sur l'emploi en Afrique

Par Ronald Wall, Poonam Mehta et Rupinder Kaur







L'agriculture reste le secteur dominant en matière d'emploi en Afrique

© Sjors737

Au cours des dix dernières années, le flux des IED vers les pays africains a créé d'importantes opportunités de croissance économique et eu un effet positif sur le développement inclusif.

Cette étude tâche de savoir si oui ou non ces IED se sont avérés efficaces pour créer des emplois en Afrique sur la base des données disponibles pour la période 2003-2014. Elle explore également la mesure selon laquelle différents aspects de l'ensemble de ces IED (nouveaux projets, stocks et flux) ainsi que différents secteurs d'IED affectent l'emploi et l'emploi sectoriel de façon globale (agriculture, services et production) en Afrique.

Ces dernières décennies, les IED, qui constituent l'un des principaux moteurs de la mondialisation, ont encouragé un nombre croissant de pays à adopter des politiques de libéralisation afin de stimuler le libre-échange. Si beaucoup d'économies avancées perçoivent aujourd'hui la mondialisation comme une menace en raison de ses effets néfastes sur les emplois

traditionnels et de l'externalisation des entreprises vers d'autres régions du monde, la majorité des économies en développement en revanche, estime que ce phénomène génère des emplois et réduit la pauvreté (Jenkins, 2006). Ceci étant, le débat sur l'impact des IED sur l'emploi en Afrique est peu concluant.

Le continent africain abrite certaines des économies à la croissance la plus rapide au monde (Dicken, 2011 ; OIT, 2016). Face à la diminution de l'aide étrangère, les IED sont désormais des facteurs clés pour combler les lacunes qui existent en matière de ressources, générer de la croissance et réduire la pauvreté (Asiedu, 2004). Si par le passé l'Afrique se concentrait principalement sur le secteur agricole, la mondialisation et l'urbanisation ont conduit à une transformation de la structure économique de nombreux pays (Banque mondiale, 2013 ; Szirmai, 2013). Or, malgré cette croissance économique et ces changements structurels positifs, la plupart des pays

africains affichent encore des taux de salaire faibles, des niveaux de chômage élevés et une dépendance importante sur le secteur informel. Dans cette optique, le fait de savoir si les IED ont eu un impact notable sur les secteurs d'emploi de manière spécifique et globale est par conséquent intéressant.

Par le passé, certaines études estimaient que les IED généraient de l'emploi de deux façons : en créant des emplois directs au sein des multinationales et en créant des emplois indirects grâce aux liens tissés par ces multinationales au sein des pays bénéficiaires (Asiedu, 2004). D'autres études soutiennent, au contraire, que si le taux de croissance de l'Afrique dépasse certes la moyenne mondiale à l'heure actuelle, il ne s'agit pas d'un développement transformateur dans la mesure où cette croissance ne génère pas suffisamment d'emplois et ne crée pas d'infrastructures adéquates (CNUCED, 2014). Par conséquent, l'Afrique dépend encore beaucoup de l'économie informelle (Chen, 2012), surtout dans les pays à faibles revenus où cette économie est responsable d'environ 50 % de la production nationale, d'environ 60 % des emplois et de 90 % des nouveaux emplois (Benjamin et coll., 2015).

Par le passé, certaines études estimaient que les IED généraient de l'emploi de deux façons : en créant des emplois directs au sein de multinationales et en créant des emplois indirects grâce aux liens tissés par ces multinationales au sein des pays bénéficiaires

Une grande partie des travailleurs africains participent à des activités informelles notamment dans le secteur des ressources, les opérations de production de petite échelle, et les emplois peu qualifiés du secteur des services. Ces niveaux élevés d'informalité ne sont toutefois pas souhaitables, car ce type d'emploi nuit à la dignité humaine en proposant des salaires faibles et de mauvaises conditions de travail, et se traduit par une perte de recettes fiscales et la promotion d'une concurrence déloyale. Ceci étant, en l'absence de ce marché informel, beaucoup d'Africains seraient encore moins bien lotis qu'ils ne le sont à présent. Dans cette optique, la création de nombreux emplois dans le secteur formel revêt une importance capitale en Afrique et les IED sont considérés comme une bonne solution.

### **La quantité des emplois créés**

Si le nombre total d'Africains salariés affiche une hausse constante, c'est aussi le cas des populations. En chiffres absolus, le Nigeria possède le plus grand

nombre d'employés, suivi par ordre décroissant par l'Éthiopie, la République démocratique du Congo, l'Égypte et la Tanzanie. Cependant, la plupart des pays africains se caractérisent par de faibles ratios emploi-population. Les pays tels que l'Éthiopie, la République démocratique du Congo et la Tanzanie affichent de bons résultats en termes d'emploi total ainsi que le ratio emploi-population le plus élevé du continent, tandis que le Nigeria et l'Égypte figurent parmi les pays à faible ratio.

En termes d'emplois directs créés par des IED consacrés à de nouveaux projets, cette étude révèle que l'Égypte, le Maroc, l'Afrique du Sud, le Nigeria et la Tunisie sont les pays qui affichent le plus grand nombre d'emplois générés par les investissements. Inversement, les valeurs les plus basses se situent en Mauritanie, en Guinée, au Bénin, en République centrafricaine, en Érythrée et en Somalie. En termes d'emplois sectoriels, la partie A de ce rapport montre que le secteur des hautes technologies, qui attire le moins d'IED, affiche la croissance la plus rapide en matière d'emplois générés par IED, talonné par la production.

### **La qualité des emplois créés**

Cette étude utilise les indicateurs de l'Organisation internationale du travail (OIT) pour mesurer la qualité des emplois créés par les IED. Ces derniers incluent la proportion de travailleurs non rémunérés ou de travailleurs familiaux dans le nombre total d'emplois (taux de vulnérabilité des emplois) ; la croissance de la productivité du travail ; et le taux de participation de la main-d'œuvre féminine. Une analyse à échelle nationale montre que la Guinée équatoriale possède le taux d'emploi le plus élevé selon l'indice de qualité de 2014, devant le Botswana, le Gabon, l'île Maurice, la Namibie, le Rwanda et l'Afrique du Sud. À l'opposé, l'Égypte, la Somalie et le Soudan affichent de mauvais résultats en termes de qualité d'emplois. Les pays possédant des EID de valeur plus élevée n'obtiennent pas forcément de meilleurs résultats dans ce domaine, à l'exception de l'Afrique du Sud. Ceci est particulièrement vrai pour les pays d'Afrique du Nord comme l'Égypte, la Libye et la Tunisie, ainsi que pour le Mozambique, qui sont pourtant les plus grands bénéficiaires d'IED. Par ailleurs, une grande partie de la main-d'œuvre africaine est employée par le secteur informel, et se caractérise par de faibles compétences, de faibles salaires et de mauvaises conditions de travail. En

Afrique, neuf travailleurs sur dix sont des travailleurs informels. Ces travailleurs sont généralement jeunes et de sexe féminin (CENUA, 2016).

La composition des emplois africains par secteur révèle que l'agriculture demeure encore le secteur dominant, devant les services et la production. Au cours de la période 2003-2014, la composition sectorielle des emplois est restée stable pour la production à 11 %, tandis que la part de l'agriculture a baissé de 58 à 53 %, et le secteur des services a grimpé de 31 à 36 %. Le nombre d'emplois créés par les IED consacrés à de nouveaux projets varie selon les secteurs. D'un point de vue régional, les investissements dans de nouveaux projets ont créé davantage d'emplois en Afrique centrale, devant l'Afrique de l'Est, l'Afrique australe, l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest.

### L'impact des IED sur l'emploi total en Afrique

La première partie de notre analyse a exploré l'impact de trois aspects d'IED (à savoir les IED consacrés à de nouveaux projets, les flux des IED et les stocks d'IED) sur l'emploi total et sur les principaux secteurs d'emploi en Afrique (voir le tableau 2,1). La première colonne montre les IED consacrés à de nouveaux projets et exclut les fusions et les acquisitions. La deuxième colonne indique la mesure selon laquelle les IED totaux (flux nets d'IED toutes formes confondues) influencent l'emploi total de différentes manières. La troisième colonne explore les IED consacrés aux stocks (IED historiques cumulés) et indique leur impact sur l'emploi total. Ces différents aspects des IED sont inclus dans les modèles statistiques à des fins de vérification. Le tableau 2,1 révèle que les IED consacrés à de nouveaux projets n'ont aucun impact significatif sur l'emploi lorsqu'ils sont associés à d'autres indicateurs, comme une ouverture du commerce. Ceci est peut-être dû au fait que dans le cas des IED consacrés à de nouveaux projets, les entreprises ne créent pas suffisamment de retombées locales en matière d'emploi et ne transfèrent pas de technologies et de compétences adéquates aux employés des pays bénéficiaires. Dans le cas de l'Afrique, une part importante des IED consacrés à de nouveaux projets vise le secteur des ressources, lequel est fortement associé aux industries extractives. Or, les IED dans ces industries ne donnent pas généralement lieu à la création de nombreux emplois ou au transfert de technologies (Asiedu, 2006a).

**Tableau 2.1.**  
Impact des IED consacrés à de nouveaux projets, des flux des IED et des stocks d'IED sur la totalité des emplois

Variables	Total des emplois (IED consacrés à de nouveaux projets)	Total des emplois (flux d'IED)	Total des emplois (stocks d'IED)
IED de nouveaux projets	0+		
Flux d'IED		+++	
Stocks d'IED			+++
Indice de développement humain	+++	+++	+++
Population active (15 à 64 ans)	0+	0+	0+
Ouverture au commerce	+++	+++	+++
% d'abonnés à la téléphonie mobile	+++	+++	+++
Ouverture au commerce et % d'abonnés à la téléphonie mobile	---	---	---
Guide international des risques-pays	---	---	---

Source : Wall Mehta et Kaur, 2016, basé sur des données de différentes sources

+++ Relation très significative et positive  
 ++ Relation plus significative et positive  
 + Relation significative et positive  
 --- Relation très significative et négative  
 -- Relation plus significative et négative  
 - Relation significative et négative  
 0+ Relation non significative, mais positive  
 0- Relation non significative, mais négative

L'indice du développement humain (IDH), qui englobe le PIB, l'espérance de vie et les niveaux d'éducation a un effet positif très important sur l'augmentation des taux d'emploi et montre clairement que de meilleurs niveaux de richesse, de longévité et d'apprentissage contribuent à améliorer l'emploi. De même, un PIB plus élevé affecte positivement l'emploi de plusieurs façons en servant de facteur déterminant pour les IED et en influant de manière positive le nombre de collaborations entre les entreprises étrangères et les fournisseurs locaux, ce qui stimule l'emploi au sein des pays bénéficiaires (Amendolagine et coll., 2013). L'éducation est un autre facteur clé qui contribue à créer davantage d'emplois. Comme nous l'avons indiqué dans l'étude de cas sur Kigali dans la partie C, le Rwanda a réussi à améliorer son niveau d'IED grâce à des réformes administratives et institutionnelles, même si les investisseurs étrangers rencontrent encore des lacunes en matière de ressources humaines (Mutebi, 2018).

D'autre part, la taille de la population active (15 à 64 ans) ne semble pas avoir d'impact significatif sur l'emploi, bien que les signes soient positifs. L'ouverture

Figure 2.1. Relation entre les flux des IED et le nombre total d'emplois (2003-2014)



Source : Wall, Mehta et Kaur, 2017, selon les données de fDi Markets et d'Oxford Economics

du commerce, qui constitue une mesure du degré d'ouverture d'un pays au commerce mondial, a également un effet positif très important sur l'emploi total, car ce type d'ouverture permet aux entreprises locales d'augmenter leurs exportations. Et lorsque les exportations des entreprises locales deviennent plus productives, on constate également une hausse de la demande en main-d'œuvre. Par ailleurs, l'ouverture du commerce encourage les IED qui permettent d'augmenter le nombre d'emplois directs et indirects.

Le pourcentage d'abonnés aux services de téléphonie mobile a également une forte influence sur l'emploi. Autrement dit, plus une société est capable de communiquer par le biais de téléphones mobiles, plus ses opportunités d'emploi sont élevées. En effet, les téléphones mobiles offrent un accès à des informations commerciales essentielles et facilitent la communication, deux aspects importants en Afrique du point de vue de la gestion des petites

entreprises du secteur informel, dans la mesure où l'accès à Internet est souvent limité.

Le prochain indicateur du tableau 2,1 est une « variable d'interaction » que l'utilise ici pour contrôler l'impact du commerce sur les communications. L'interaction influence significativement le modèle et montre que plus un pays s'ouvre au commerce, plus cette ouverture influence ses capacités à communiquer.

La dernière variable, à savoir le *Guide international du risque-pays*, a un impact très significatif, mais négatif sur l'emploi total dans les pays africains. Ce guide comprend un Indice du risque politique composé de 12 critères mesurant diverses dimensions du risque politique et commercial des pays africains. Nos recherches indiquent que plus le risque est élevé, plus ceci a un effet négatif sur le nombre total d'emplois générés dans la mesure où des politiques et un contexte commercial instables freinent la croissance des entreprises locales et étrangères et découragent les

investissements dans ces pays. En matière de stabilité politique et sociale, le Rwanda affiche une nette amélioration et constitue désormais l'un des pays les plus stables et les plus sûrs d'un point de vue politique pour les IED (Mutebi, 2018).

La colonne 2 du tableau 2,1 montre la même analyse pour la totalité des flux d'IED. L'arrivée de flux d'IED est un facteur clé pour stimuler l'emploi dans les pays africains. Ceci s'explique sans doute par le fait que ces flux comprennent des EID consacrés à de nouveaux projets, à des projets de réaménagement et à des projets de fusions et acquisitions (F&A). Il s'agit là de l'indicateur le plus fiable vu que les projets de F&A favorisent davantage la diffusion de technologies dans les pays bénéficiaires en tissant des réseaux entre les entreprises étrangères et les entreprises locales. Ceci a pour effet d'augmenter la productivité des entreprises, de générer davantage d'emplois et, par extension, d'améliorer l'économie dans son ensemble (Liu et Zou, 2008).

Le troisième modèle (colonne 3 du tableau 2,1) est similaire aux deux précédents, à ceci près qu'il utilise plutôt les stocks d'IED. Dans le mesure où les stocks

d'IED comprennent la totalité des flux d'IED accumulés au fil des ans, cet élément semble être celui qui a le plus grand impact, parmi ces trois catégories d'IED. Par ailleurs, les variables de contrôle affichent des résultats similaires, comme on pourrait s'y attendre. La figure 2,1 montre les pays qui ont le plus bénéficié de l'arrivée d'IED ainsi que les pays présentant le plus grand nombre d'emplois générés par ces investissements. On constate ainsi que les stocks d'IED ont créé le plus grand nombre d'emplois en Afrique du Sud, au Nigeria, en Égypte et au Maroc.

### L'impact des IED sur l'emploi dans le secteur d'agricole

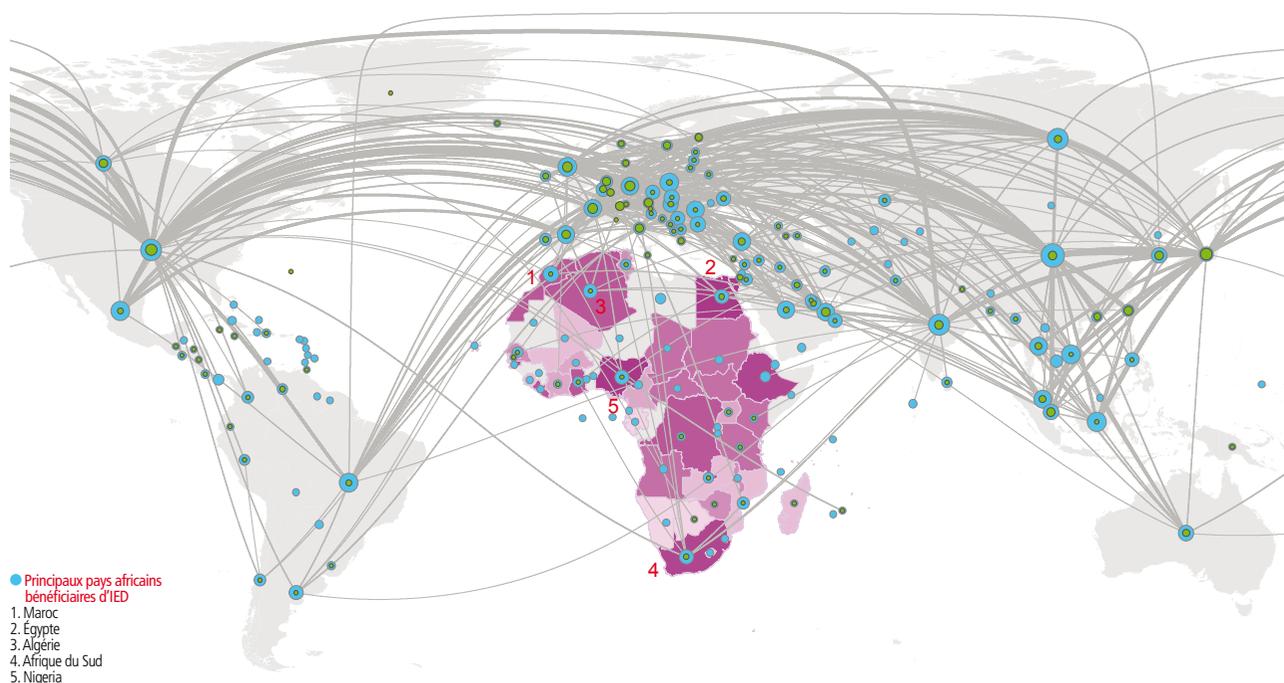
Sur la base de ces résultats, il est clair que ces trois modèles (IED consacrés à de nouveaux projets, flux d'IED et stocks d'IED) n'ont aucun effet significatif sur les emplois relevant du secteur agricole. Ceci est sans doute dû au fait que l'agriculture en Afrique : a) est principalement une activité de subsistance rurale ; b) ne comprend pas d'emplois qualifiés ; et c) entretient peu de relations avec les secteurs de la production et



Le nombre d'abonnés aux services de téléphonie mobile a un effet positif sur l'emploi dans le secteur de la production

© Warrengoldswain

Carte 2.1. IED moyens consacrés à la production et emploi moyen dans le secteur de la production (2003-2014)



Ronds bleus : total des IED étrangers consacrés au secteur de la production Ronds verts : total des IED vers l'étranger consacrés au secteur de la production Zones roses : emploi moyen

Source : Wall Mehta et Kaur, 2016, selon les données de FDI Markets et d'Oxford Economics

des services. Il est possible que les multinationales (multinationales) n'investissent pas de manière intensive dans ce secteur, ou que leurs investissements ne soient pas appuyés par de hautes technologies et se concentrent plutôt sur les activités extractives, ce qui ne contribue pas à créer des emplois agricoles. En ce qui concerne les IED consacrés à l'industrie alimentaire, on peut soutenir que ces investissements ne stimulent pas non plus l'emploi, car : a) les multinationales se concentrent sur l'exportation de produits agricoles vers des marchés situés à l'extérieur du continent africain ; b) ces investissements n'utilisent pas de technologie à forte intensité de main-d'œuvre ; et c) ils ne stimulent ni la productivité des agriculteurs locaux ni l'emploi (voir également le chapitre sur la sécurité alimentaire dans cette partie du rapport). Face à l'absence d'emplois dans le secteur agricole, les chômeurs ruraux ont tendance à migrer vers les villes afin de trouver du travail, généralement dans le secteur informel, avec des emplois à faible productivité, faute de quoi ils rejoignent les cohortes de chômeurs urbains, intensifiant davantage l'informalité et la pauvreté urbaine.

### L'impact des IED sur l'emploi dans le secteur de la production

Le volume des IED consacrés à la production en Afrique est le plus élevé de tous les secteurs d'investissement et les résultats statistiques montrent que les IED consacrés à la production sont parvenus à accroître le nombre d'emplois dans les pays africains.

La carte 2,1 montre que les pays qui reçoivent des IED de valeur supérieure dans le secteur de la production font aussi partie des cinq principaux bénéficiaires d'IED consacrés à la production et qu'ils présentent davantage d'emplois dans le secteur de la production associé aux IED consacrés aux hautes technologies en Afrique, ce qui peut favoriser la transformation structurelle des villes africaines et améliorer la productivité et la création d'emplois à travers tous les secteurs de l'économie. Une telle situation peut également conduire à une meilleure diffusion des technologies, garantissant ainsi une croissance supplémentaire et des effets positifs à travers tout le secteur de la production locale (c'est-à-dire au niveau des producteurs et des fournisseurs locaux), ce qui peut, à son tour, stimuler la productivité des petites

entreprises du secteur informel et élargir le contexte économique des pays africains.

Ces résultats montrent aussi que le nombre d'abonnés aux services de téléphonie mobile a une incidence positive sur l'emploi dans la production, pour les raisons que nous avons expliquées plus haut.

De toute évidence, l'ouverture du commerce n'affecte pas les emplois dans le secteur de la production, sans doute car les biens produits en Afrique sont plus susceptibles d'être consommés sur place que vendus à l'international. Là encore, les résultats montrent que l'inflation n'a pas de relation directe significative avec l'emploi en Afrique. Néanmoins, il est clair que ce facteur a un impact négatif. *Le Guide international du risque-pays* n'est pas non plus important dans ce contexte.

### L'impact des IED sur l'emploi dans le secteur des services

Dans le cas des flux d'IED et des stocks d'IED, on constate des effets très significatifs et positifs sur l'augmentation de l'emploi dans le secteur des services. En Afrique, les emplois du secteur des services gagnent actuellement en importance, non seulement en terme de croissance, mais aussi du point de vue de l'emploi. Selon Klasa (2015), les services financiers sont le principal domaine d'IED depuis 2006. Aujourd'hui, les investisseurs étrangers s'intéressent plus particulièrement au secteur des services de pays tels que l'Éthiopie, le Kenya, le Nigeria et l'Afrique du Sud. L'ouverture du commerce a une influence positive sur ce secteur. On constate en effet que plus un pays vend à l'échelle mondiale, plus il nécessite de services pour prendre en charge des processus connexes.

Le même principe s'applique aux abonnements de téléphonie mobile, ce qui affecte sensiblement l'emploi dans le secteur des services. Ceci s'explique par le fait que plus les pays sont capables de communiquer par téléphonie mobile, plus ils sont en mesure de traiter avec d'autres pays.

Cela se manifeste également au niveau du nombre d'abonnés aux services de téléphonie mobile et de la variable d'ouverture commerciale qui est fortement significative. *Le Guide international du risque-pays* ne présente une importance que pour les IED consacrés à de nouveaux projets. Or, tous les modèles montrent que son signe est négatif, autrement dit, le risque est susceptible d'avoir un impact défavorable sur l'emploi dans le secteur des services. On constate

aussi que la population active (15 à 65 ans) est un facteur important, et qu'une augmentation de la population active conduit à une hausse des emplois dans le secteur des services. Si l'inflation a certes une influence négative, ce facteur n'est toutefois pas significatif dans ce secteur.

### L'impact des IED sectoriels sur différents secteurs de l'emploi

#### L'impact sur l'emploi dans l'agriculture

Cette partie divise les IED consacrés aux nouveaux projets en quatre sous-secteurs : le secteur des hautes technologies, le secteur de la production, le secteur des services et le secteur des ressources. Ces derniers sont évalués en fonction des différents secteurs d'emploi, comme nous l'avons fait dans la partie A de ce rapport. Premièrement, on constate clairement que ces différentes formes d'IED n'ont aucun effet significatif sur l'emploi dans l'agriculture. Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre sur la sécurité alimentaire de cette partie de notre rapport, les IED dans le secteur de l'agriculture se concentrent majoritairement sur l'industrie extractive et l'exportation de matières premières. Cela confirme que la production et l'emploi dans le domaine agricole africain ne sont pas véritablement associés aux IED consacrés aux hautes technologies, aux services, à la production et aux ressources. (ce dernier secteur étant principalement associé à la production de minéraux et de carburants.) De plus, une grande partie des IED agricoles de l'Afrique sont consacrés à l'acquisition de terres agricoles, ce qui a des répercussions négatives sur les économies locales, en raison des conflits sociaux, politiques et économiques qui sont souvent déclenchés par ce type d'acquisitions. Aujourd'hui, l'investissement agricole en Afrique est essentiellement une activité de recherche, de production et d'exportation de ressources qui déplace les agriculteurs locaux et crée du chômage dans ce secteur (Asiedu, 2015).

L'Indice de développement humain est également un facteur positif en matière d'emploi dans l'agriculture. Plus le PIB, la longévité et le niveau d'éducation augmentent, plus la demande pour des aliments autres que des produits de base augmente, et plus l'emploi augmente dans ce secteur. L'inflation semble avoir un impact négatif sur ce secteur dans la mesure où plus les prix des produits augmentent, plus la demande et la nécessité de produire dans ce secteur diminuent. On constate également que le



Les IED consacrés aux hautes technologies et à la production ont créé le plus grand nombre d'emplois au Nigeria

© Pierinix

risque-pays international a une influence négative sur l'emploi dans ce secteur. Plus les pays présentent un risque élevé, moins la production alimentaire et la nécessité d'employer sont élevées. Les communications mobiles ont une influence positive dans ce secteur. La population a elle aussi un effet positif sur l'emploi dans l'agriculture. Autrement dit, plus la population d'un pays est importante, plus la demande alimentaire et les emplois connexes sont élevés.

#### L'impact sur l'emploi dans le secteur des services

L'analyse des emplois dans le secteur des services montre que les IED consacrés aux hautes technologies ont un impact important sur l'emploi local dans ce secteur. L'ouverture du commerce et les communications informatiques jouent également un rôle clé dans la création d'emplois dans ce secteur. Le même modèle se manifeste dans les IED consacrés à la production, avec un effet également positif et important. Là encore, on constate que l'ouverture du commerce et la taille de la population jouent un rôle clé. Le seul secteur d'IED à ne pas avoir de

relation significative avec l'emploi local dans le secteur des services est le secteur des IED consacrés aux ressources, ce qui peut s'expliquer par la « malédiction des ressources » évoquée plus haut.

#### Conclusions and recommendations

##### Formuler des politiques pour attirer le bon type d'IED

Au cours des 15 dernières années, l'Afrique a affiché une croissance impressionnante, mais n'a pas généré suffisamment d'emplois, dans la mesure où cette croissance se concentrait essentiellement sur les industries extractives. Pour surmonter cette croissance sans emploi, l'Afrique nécessite une transformation structurelle en privilégiant des secteurs plus productifs, une économie plus diversifiée et une croissance plus productive et plus large (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017).

Étant donné que le secteur de la production est celui qui crée le plus grand nombre d'emplois dans les pays africains, les résultats de cette recherche

indiquent que les pays africains devraient concentrer leurs efforts pour attirer davantage d'IED dans ce secteur afin de promouvoir une croissance industrielle et stimuler l'emploi. Les IED consacrés à la production peuvent clairement jouer un rôle important dans la transformation structurelle et la diversification de l'économie, deux facteurs très souhaitables dans la mesure où près de 90 % de la population africaine travaille soit dans l'agriculture ou dans les services (Szirmai et coll., 2013).

Le secteur agricole africain est potentiellement très bien placé pour augmenter la productivité et renforcer la chaîne de la valeur tout en jouant un rôle crucial dans la réduction du chômage des jeunes. Pour cela, une modernisation et une transformation complètes du secteur agricole s'imposent, en investissant notamment dans le développement des compétences, l'accès au financement, les services d'extension et les marchés garantis pour produits locaux (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017).

À la lumière de ce qui précède, il est essentiel que l'Afrique adopte des politiques capables d'attirer des IED consacrés à la production, en se concentrant tout

particulièrement sur les industries de production légères à forte intensité de main-d'œuvre. Pour cela, les pays africains doivent améliorer leurs infrastructures, et notamment leurs infrastructures de communication pour mieux partager leurs informations et connaissances. L'amélioration routière et l'intégration ferroviaire avec d'autres pays dans les régions africaines concernées sont également des enjeux importants pour transporter les matières premières et les produits finaux et développer les marchés domestiques et internationaux (Wall et coll., 2017). L'intégration régionale peut aussi jouer un rôle important pour attirer des IED consacrés à la production si des politiques similaires sont mises en place à travers les pays.

Par ailleurs, les pays africains doivent améliorer leur niveau de développement technologique ainsi que leur degré d'innovation afin de gagner accès aux technologies étrangères. Comme on le voit en Asie, l'arrivée de davantage d'IED dans le domaine des services a permis de générer un nombre important d'emplois. Ce secteur bénéficie également des IED consacrés à la production et aux hautes technologies.



Les IED consacrés à l'agriculture ne créent pas suffisamment de nouveaux emplois en Afrique

Le secteur des services est considéré comme un moteur de croissance clé de l'environnement économique futur, soit en tant que « principal complément », de « complément tardif » ou de « substitut » à la production (Leipziger et Yusuf, 2013 pp. 2-3). Les gouvernements doivent par conséquent privilégier les politiques régionales qui favorisent la collaboration et les liens avec les entreprises étrangères afin de bénéficier de connaissances et d'investissements étrangers menant à une meilleure intégration régionale.

### **Le renforcement du secteur agricole**

Vu que les IED dans l'agriculture ne créent pas suffisamment d'emplois dans les pays africains, une stratégie pourrait être adoptée sur deux fronts pour créer des emplois dans ce secteur. Tout d'abord, l'ensemble du secteur devrait se moderniser, en encourageant des pratiques agricoles commerciales et inclusives, en adoptant des modes de production durables et en produisant des biens agricoles destinés à l'exportation. Deuxièmement, les industries agricoles locales et la collaboration avec les multinationales doivent être efforcées. Un tel renforcement permettrait



© ClaireCphotography

en effet de relier les secteurs de l'agriculture et de la production au monde des affaires.

Parallèlement à la sécurité alimentaire au sein de leurs propres pays, les politiques devraient promouvoir une production alimentaire destinée à l'exportation en suivant les exemples de la Malaisie et de la Thaïlande, deux pays qui sont parvenus à relancer leur secteur industriel par le biais d'activités agricoles (Kjöllerström et Dalto, 2005). Les pays africains pourraient aussi s'inspirer de l'exemple du Vietnam qui a réformé son agriculture en effectuant une transition depuis une planification centralisée vers une économie axée sur le marché dans le cadre de la réforme économique ĐĐi mĐi. Ces changements, qui incluaient une extension agricole et une réforme et déréglementation agraires, ont entraîné une augmentation de la productivité agricole et transformé le Vietnam en l'un des plus grands exportateurs mondiaux de riz, café, thé, poivre, noix de cajou, caoutchouc et fruits de mer (Rapport sur le Développement Mondial, 2013).

### **L'amélioration des capacités d'intégration**

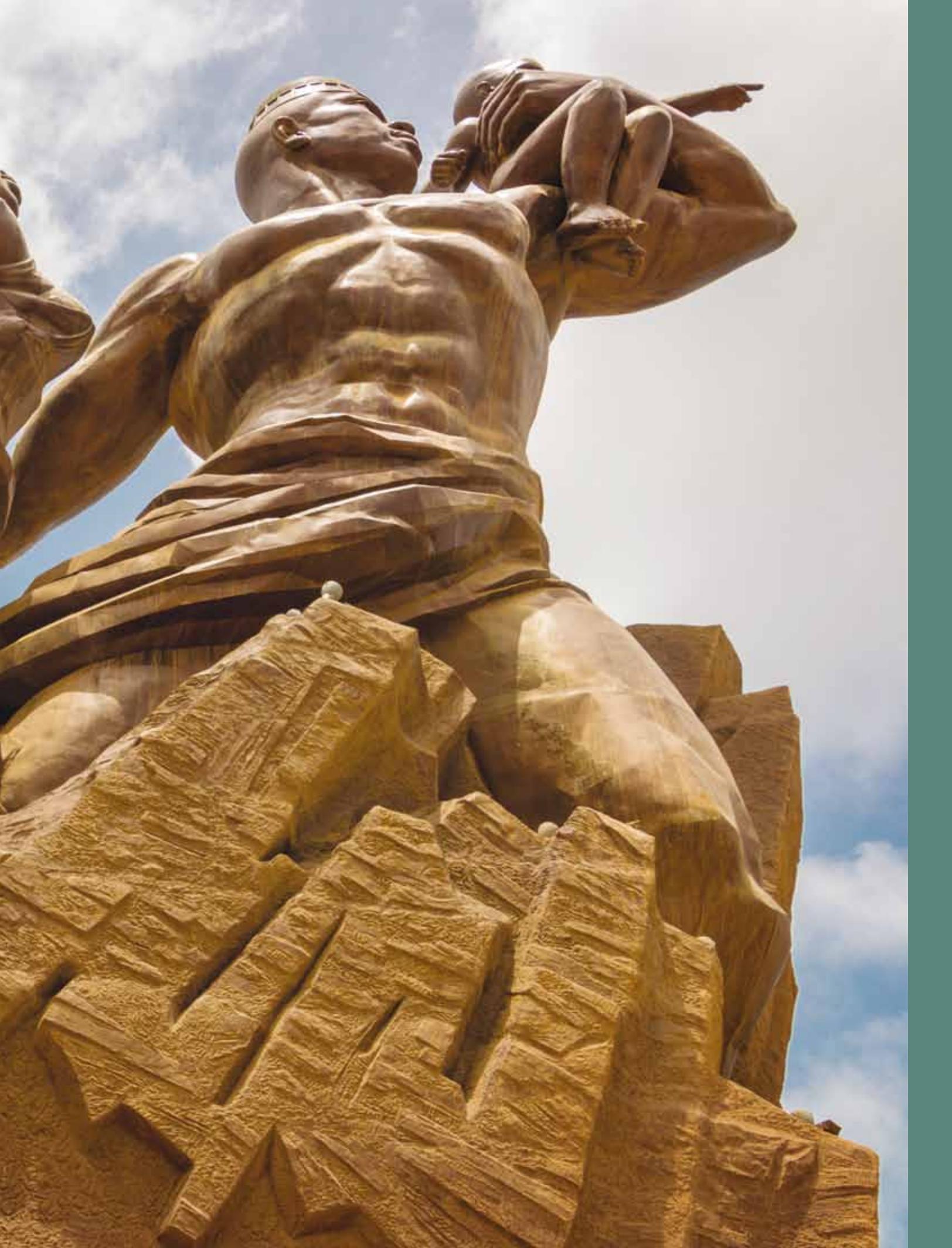
Notre étude montre que, dans l'ensemble, les IED consacrés à de nouveaux projets n'ont pas d'impact significatif sur l'emploi en Afrique, même si différents secteurs d'IED montrent le contraire. Les faibles capacités d'intégration actuelles des pays africains sont sans doute la cause de ces faibles résultats dans l'ensemble (Narula, 2003 ; Szirmai et coll., 2013). Les jeunes chômeurs ruraux migrent vers les villes pour chercher du travail et se retrouvent souvent employés dans le secteur informel avec de faibles salaires. Cette situation souligne la nécessité d'investir dans le capital humain et les infrastructures physiques et technologiques. Au cours des dernières années, les réseaux de téléphonie mobiles se sont propagés très rapidement en Afrique. Cette étude a d'ailleurs montré que la connectivité mobile revêt une importance majeure et a un impact positif sur la création d'emplois dans la mesure où les infrastructures mobiles favorisent la diffusion d'informations et d'innovations. À titre d'exemple, le service de paiements mobiles M-Pesa a joué un rôle important dans la croissance des transactions bancaires et du commerce au Kenya. Dans cette optique, des politiques et des programmes permettant de stimuler la connectivité mobile seraient clairement souhaitables. Par ailleurs, des initiatives politiques visant à développer le capital en misant sur l'éducation continue et le développement des compétences seraient également très bénéfiques

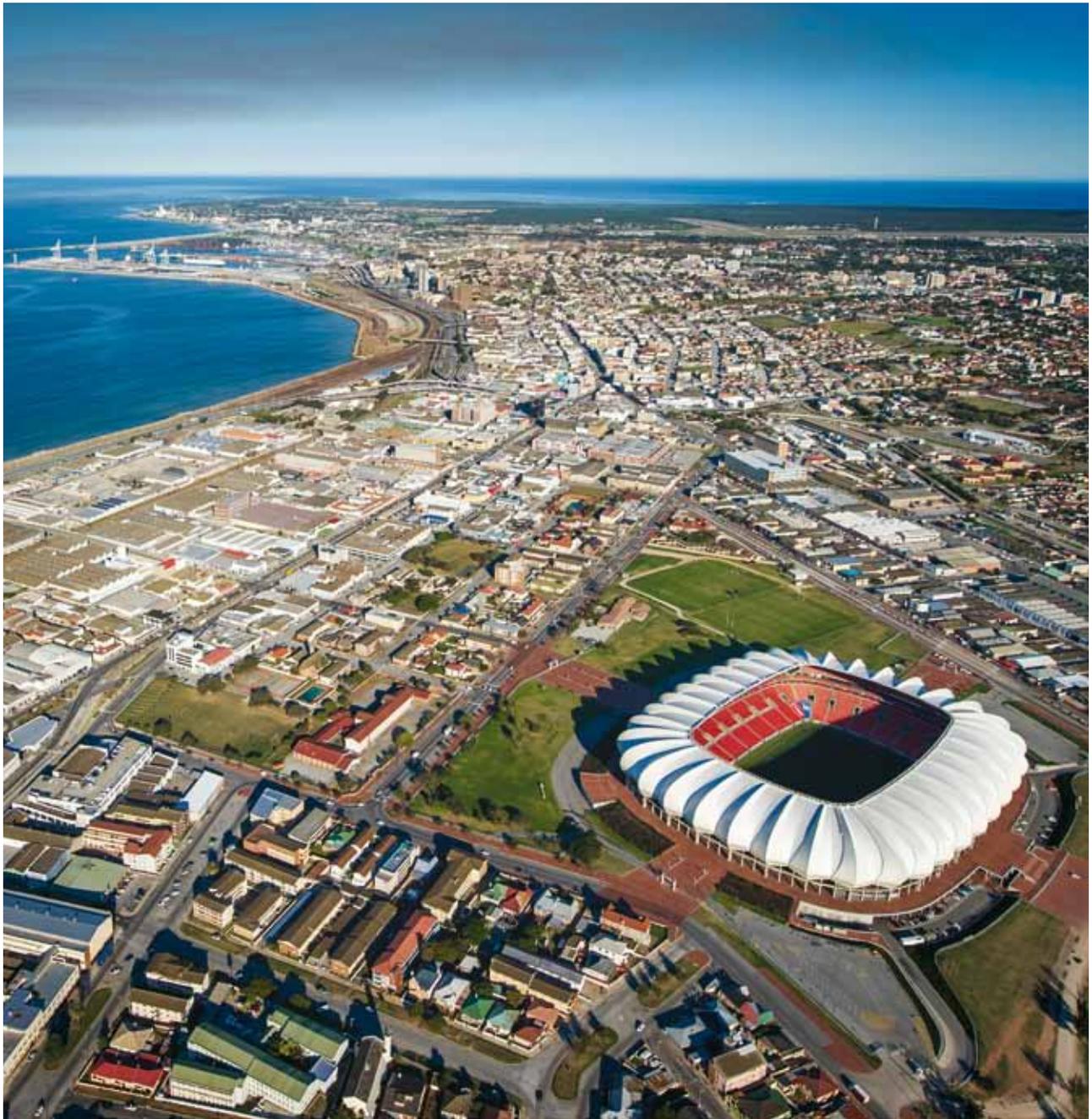
Partie B | Chapitre 3

# Les villes subsahariennes dont les coûts de main- d'œuvre sont plus faibles attirent-elles plus d'IED ?

Par Addisu Lashitew et Ronald Wall







Les salaires les plus élevés se concentrent à Port Elizabeth, en Afrique du Sud (ci-dessus) ainsi qu'à Johannesburg et au Cap

©Kierran Allen

L'attraction d'IED est un élément standard de la politique économique des économies avancées et en développement (Görg et Strobl, 2005 ; Corzet et coll., 2004). Dans les pays en développement, les IED contribuent au développement économique en comblant le fossé qui existe entre l'épargne domestique et les besoins en investissement (Anyanwu, 2012). Ils contribuent à la croissance économique en développant le potentiel productif, en créant des emplois et en facilitant le transfert de

technologies et de savoir-faire entre les entreprises étrangères et les entreprises locales. Dans la mesure où les sociétés multinationales produisent, possèdent et contrôlent la plupart des technologies de pointe du monde, certains de leurs savoir-faire peuvent profiter aux entreprises par des moyens formels comme des licences technologiques ou de manière plus informelle par le biais de transferts de personnel ou d'autres formes d'échanges (Görg et Strobl, 2005). Les pays d'Afrique appliquent

d'ailleurs différentes politiques pour inciter les multinationales à investir dans leurs pays. Un large éventail de politiques, comme des incitations fiscales ou des dispositions réglementaires favorables, sont souvent proposées pour inciter les multinationales à investir (Görg et Strobl, 2005). Plus important encore, les économies en développement tentent d'exploiter leur position géographique avantageuse pour attirer des multinationales qui cherchent à améliorer leur efficacité (Dunning, 2009). Les coûts de main-d'œuvre de nombreux pays africains sont relativement faibles dans la mesure où une grande partie de la population travaille dans le secteur informel ou est sous-employée. La mise en avant de ces faibles coûts du travail est un enjeu clé dans le cadre des politiques d'IED des économies à faibles salaires.

Toutefois, les preuves de la mesure selon laquelle les coûts de main-d'œuvre stimulent les flux d'IED vers les économies africaines sont limitées. Peu de chercheurs ont exploré le paradoxe selon lequel les pays africains qui reçoivent peu d'investissements étrangers directs présentent, pour la plupart, des coûts de main-d'œuvre très faibles (Okafor et coll., 2015). Par ailleurs, les preuves actuellement disponibles sur les coûts de main-d'œuvre et autres facteurs de flux d'IED se basent, en grande partie, sur des données nationales globales susceptibles de compromettre la robustesse de leurs conclusions (Herzer et coll., 2008 ; Alfaro et coll., 2008 ; Anyanwu, 2012 ; Okafor et coll., 2015).

On trouve également des preuves de la très faible relation qui existe entre les coûts de main-d'œuvre et les flux d'IED dans les économies en développement (Anyanwu, 2012). Cette étude tente d'apporter de nouvelles informations, en employant un ensemble exhaustif de données sur les IED (de la façon dont nous avons utilisé ces informations dans le présent rapport) et sur les coûts de main-d'œuvre mesurés au niveau de la ville.

### La littérature

Selon la théorie économique, lorsque tous les autres éléments demeurent constants, des coûts de main-d'œuvre plus élevés découragent les investissements en nuisant à la compétitivité du pays bénéficiaire. Bien qu'il n'existe aucun examen approfondi de la grande quantité de littérature disponible, une étude basée sur les données de pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est a confirmé cet impact négatif

(Bellak et coll., 2008). Si l'impact des coûts de main-d'œuvre est relativement faible comparé à d'autres facteurs tels que la taille ou la distance du marché hôte, on constate néanmoins un effet statistiquement significatif sur les flux d'IED (Bellak et coll., 2008).

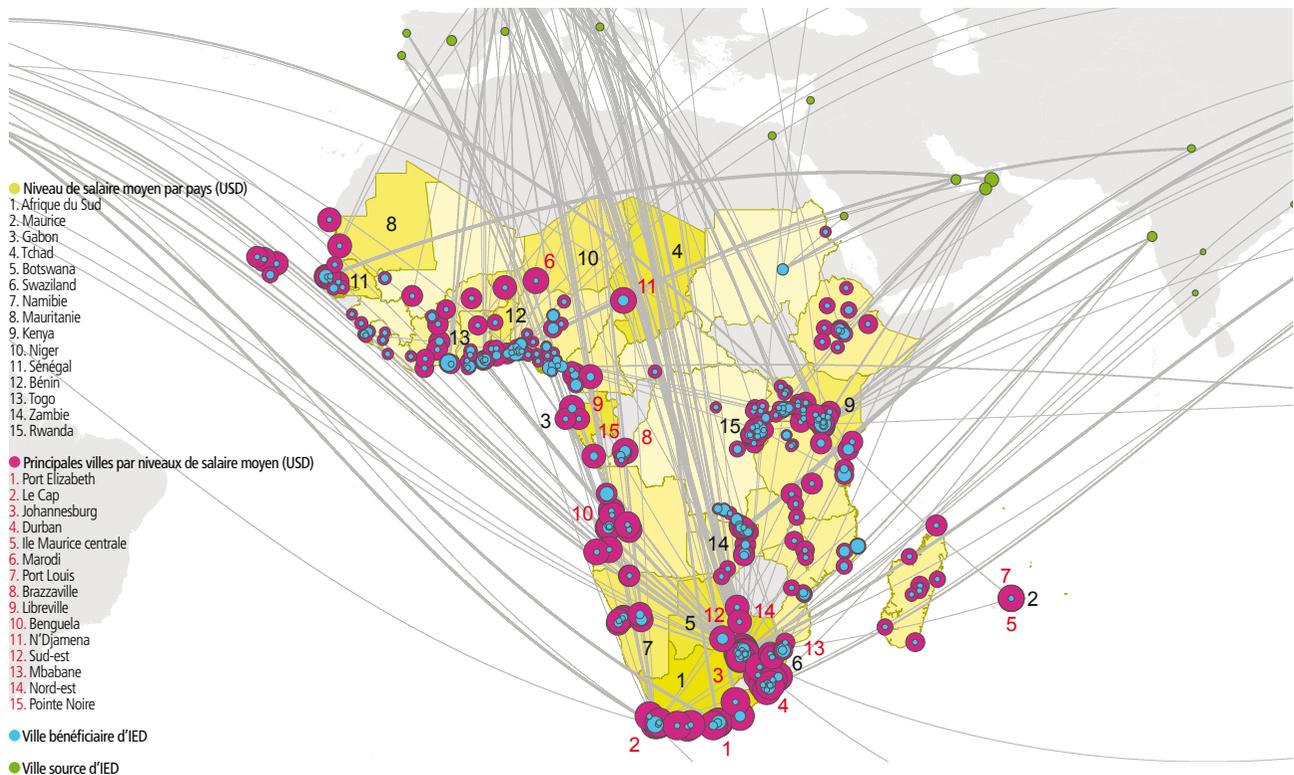
Un important corpus de littérature associé a étudié l'effet des flux d'IED sur les niveaux de salaire des pays bénéficiaires d'IED en se demandant si, en cas d'effet positif, cette situation profitait aux entreprises nationales par effet indirect (Görg et Strobl 2005 ; Hale et Long, 2011 ; Libsey et Sjahom, 2004). Ces études ont révélé que les multinationales versaient effectivement des salaires plus élevés que les entreprises nationales à leur personnel, mais que l'effet indirect de ce phénomène était discutable (Görg et Strobl, 2005). Toutefois, il n'existe aucune preuve de la véritable mesure selon laquelle l'arrivée d'IED dans les pays et les villes d'Afrique est encouragée par des différences favorables en matière de coûts de main-d'œuvre.

Les études portant sur la géographie économique considèrent, entre autres choses, les dimensions spatiales des arrivées d'IED. Par exemple, Blanc-Brude et coll. (2014) soutiennent que les avantages géographiques incluent non seulement les caractéristiques liées à la localité, telles que des facteurs d'agglomération, mais aussi la proximité à d'autres lieux privilégiés. Une caractéristique de l'agglomération moins souvent étudiée concerne les différences qui peuvent se produire entre les capitales et d'autres endroits. Si certaines études de pays spécifiques, comme l'étude Jordaan (2008) portant sur la ville de Mexico City, montrent que les capitales reçoivent habituellement la part du lion en termes d'arrivées d'IED, il existe peu de preuves de ceci au niveau international. Par conséquent, la recherche présentée dans ce chapitre tente de déterminer la mesure selon laquelle les arrivées d'IED dans les capitales africaines restent plus élevées, une fois que les autres caractéristiques de la ville, comme les différences salariales, ont été prises en compte.

### Sources et mesures des données

Les données concernant les IED à l'échelle des villes proviennent de la base de données de fDi Markets pour le *Financial Times* (FT) que nous avons utilisée dans les autres parties de ce rapport. Deux autres mesures d'IED ont également été utilisées : a) la

Figure 3.1. GIS map of inward FDI and average wage rates of cities and countries (2006-2016)



Ronds bleus : totalité des IED vers la ville Ronds verts : totalité des IED de la ville vers l'étranger Ronds de ville violet foncé : niveau de salaire moyen.  
 Source : Lashitew et Wall, 2017, sur la base des données de fDi Markets et de diverses autres sources

valeur des flux d'IED au niveau de la ville; et b) la part des flux d'IED détenue par la ville parmi le total national. Pour réaliser notre analyse, nous combiné les données d'IED au niveau de la ville à un ensemble de données qui contenait des mesures des coûts de main-d'œuvre et de la productivité de ces villes. La stratification de ces données a permis d'obtenir une couverture représentative du secteur privé formel à travers différentes zones géographiques au sein de chaque pays, et de calculer les coûts de main-d'œuvre spécifiques à chaque site en se fondant sur la quantité de salaires annuels versés par les entreprises.

Afin de calculer les coûts de main-d'œuvre au niveau de la ville, nous avons calculé les coûts de main-d'œuvre annuels unitaires au niveau de l'entreprise en divisant la rémunération totale du personnel par le nombre d'employés. Pour obtenir le coût de la main-d'œuvre indicatif d'une ville, nous avons utilisé le niveau de salaire médian de toutes les entreprises situées dans la ville en question. Nous avons appliqué la même méthode pour

calculer la productivité de la main-d'œuvre, imputée par ventes annuelles par travailleur. L'utilisation d'une médiane plutôt que de valeurs moyennes est susceptible d'offrir des mesures plus représentatives des coûts de main-d'œuvre étant donné que les valeurs médianes ne sont pas influencées par les niveaux de salaire très élevés ou très faibles qui pourraient être contaminés par des erreurs de mesure. L'imputation des coûts de main-d'œuvre et de la productivité à partir des données au niveau de l'entreprise a déjà été utilisée par des recherches antérieures sur les flux d'IED (voir Bevan et coll., 2004). Enfin, deux types d'imputations ont été menées pour remplir les données manquantes relatives aux coûts de main-d'œuvre et à la productivité. Les données sur les niveaux salariaux provenant de l'enquête sur les entreprises effectuée par la Banque mondiale (WBES) omettaient certaines villes pour lesquelles la base de données du Financial Times fournit des données sur les IED. Pour obtenir les valeurs approximatives du coût de la main-d'œuvre et de la productivité de ces villes, nous avons utilisé les valeurs d'autres

villes équivalentes situées dans la même région administrative (et parfois proches de la ville concernée). Dans la mesure où l'enquête de la Banque mondiale n'est pas réalisée sur une base annuelle, nos données sur les salaires et la productivité des villes n'étaient pas équilibrées et omettaient de nombreuses valeurs. Lorsque les données sur les niveaux salariaux étaient disponibles sur deux années non consécutives et que les données des années intermédiaires étaient inexistantes, ces valeurs manquantes ont été interpolées en utilisant le taux de croissance observé (linéaire) entre ces deux valeurs. Dans certains cas, les données manquantes relatives aux salaires et à la productivité ont été extrapolées à partir des taux de croissance annuels du PIB, un substitut raisonnable du taux de croissance salariale. Étant donné que la compilation ce groupe de données impliquait davantage d'hypothèses que de données transversales, notre analyse de base se fonde sur l'analyse transversale.

## Résultats descriptifs

### Flux d'IED

Le tableau 3.1 présente des statistiques descriptives des principales variables. Le montant moyen des IED dans les 265 villes africaines bénéficiaires

correspond à environ 40 millions de dollars américains, alors que la valeur médiane est bien inférieure (8,7 millions de dollars). Johannesburg est la ville qui bénéficie de la plus grande quantité d'IED, à savoir 944 millions de dollars, devant Lagos, Le Cap et Nairobi, qui ont respectivement reçu 658 millions de dollars, 460 millions de dollars et 427 millions de dollars.

La répartition géographique des IED dans les villes de la région sous-saharienne est illustrée dans la figure 3.1 (ronds bleus) et couvre la période de 2006-2016. La plupart des villes bénéficiaires se situent en régions côtières ou dans un important couloir économique, comme Gauteng-Maputo, Abidjan-Lagos ou le Lac Victoria-Mombasa. Les liens indiqués en gris représentent les flux d'IED provenant de villes sources mondiales (ronds verts). Ces derniers montrent clairement dans quelle mesure chaque ville est connectée ou déconnectée du reste du monde. Les flux d'IED dans les capitales en tant que part du total des flux nationaux varient généralement de « élevés » à « très élevés », et représentent, dans certains cas, plus d'un tiers du total. Les villes bénéficiant de la plus grande part des flux d'IED au niveau national sont N'Djamena, Abidjan, Dakar, Cotonou et Nairobi.

Tableau 3.1.  
Résultats statistiques pour les investissements dans les villes africaines (section transversale)

Variables	Variable dépendante : logarithme des IED			Variable dépendante : part des villes des IED		
	0+	0+	0+	0+	0+	0+
Salaires (logarithme)	0+	0+	0+	0+	0+	0+
Productivité (log)	--	--	-	0+	0+	0-
Capitale		+++	+++		+++	+++
Rang commercial			0+			0+
Croissance du PIB			+++			0+
PIB par habitant (logarithme)			0+			0+
PIB total (logarithme)			+++			-
Afrique de l'Est	---	--	--	0-	0-	0-
Afrique du Nord	0-	0-	0-	0-	0-	0-
Afrique australe	0-	0+	0-	0-	0-	0-
Afrique de l'Ouest	--	-	--	0-	0-	0+

Source : Lashitew et Wall, 2017, sur la base des données de fDi Markets et de diverses autres sources

+++ Relation très significative et positive ++ Relation plus significative et positive + Relation significative et positive --- Relation très significative et négative  
-- Relation plus significative et négative - Relation significative et négative 0+ Relation non significative, mais positive 0- Relation non significative, mais négative

### Résultats statistiques

La première rangée du tableau 3.1 révèle que les coûts de main-d'œuvre, mesurés à l'aide des données relatives au niveau de salaire indicatif, ne sont pas significatifs dans nos analyses. Ces données fournissent, par conséquent, des preuves cohérentes que les différences de salaires ne sont pas significativement associées à l'arrivée des IED dans les villes africaines. En revanche, lorsque nous étudions les différences qui existent au niveau de la productivité, on constate un important impact négatif sur le niveau de flux d'IED, bien que ceci ne semble pas se produire lorsque l'on considère la part des IED plutôt que leur valeur réelle.

Le coefficient négatif de la productivité est également difficile à interpréter, car nous nous attendions à ce que les villes affichant une meilleure productivité attirent davantage d'IED, compte tenu de leurs faibles coûts de main-d'œuvre. Néanmoins, l'insignifiance de la productivité révélée par les dernières régressions suggère que d'autres facteurs (comme la taille de la ville) influencent peut-être la quantité des IED reçus, devant la productivité. Il est d'ailleurs intéressant de noter que la variable que représentent les capitales demeure positive et significative à travers toutes les régressions. Autrement dit, le statut de capitale semble avoir plus de poids pour attirer les IED que les différences en matière de coûts de main-d'œuvre ou de niveaux de productivité.

Autrement dit, une ville qui n'est pas une capitale a moins de chances d'attirer des IED. Pour compenser ce désavantage et rivaliser avec les capitales, ce type de villes doit par conséquent améliorer ses autres facteurs urbains, comme ses capacités technologiques, l'efficacité de ses ports, ses infrastructures ou ses niveaux d'éducation.

### Les variables de contrôle

En ce qui concerne les variables de contrôle du tableau 3.1, on constate que les coefficients de l'indicateur « facilité de mener des affaires » ne sont pas significatifs dans les régressions. Or, dans l'étude de cas de Kigali présentée dans ce rapport, ce critère était au contraire l'un des facteurs clés pour attirer des IED, dans la mesure où les réformes administratives et institutionnelles ont rendu la ville beaucoup plus sûre pour les investissements étrangers (Mutebi, 2018). Ces résultats nous

permettent d'affirmer qu'en règle générale, la facilité de mener des affaires n'est pas un critère suffisamment développé dans de nombreuses villes africaines pour avoir un effet significatif sur les IED, même s'il y aura toujours des exceptions, comme dans le cas de Kigali.

La croissance du PIB et la valeur du PIB total ont un effet positif et significatif sur le niveau d'IED. Étant donné que ces deux variables sont mesurées au niveau national, cela montre que les villes affichant des économies plus fortes et une croissance économique ont tendance à attirer davantage d'IED. L'impact de ces deux variables devient insignifiant dans modèle de régression six, ce qui confirme que cet effet correspond davantage à la taille des flux d'IED plutôt qu'à leur répartition à travers les villes. Comme nous l'avons indiqué plus haut, notre analyse est potentiellement limitée par le fait qu'elle omet l'influence des salaires et de la productivité sur les flux d'IED. Vu que les investissements mettent du temps à se matérialiser, les effets de salaires ou d'une productivité actuellement plus élevée n'auront une influence sur le niveau d'investissement qu'au bout d'un an ou plus. Par conséquent, cette possibilité était testée en estimant une régression longitudinale (pluriannuelle), dans laquelle les décalages de salaire et de productivité expliquent les afflux actuels d'IED.

Les résultats présentés dans le tableau 3.2 sont très similaires à ceux du tableau 3.1 : le coût de la main-d'œuvre mesuré à partir des salaires indicatifs n'est pas significatif alors que la variable « capital » est à la fois positive et significative. Ceci confirme la cohérence de nos données transversales et des ensembles de données. Là encore, ces résultats montrent que le niveau de salaire a un effet insignifiant sur les flux d'IED, tandis que la variable « capitale » demeure importante.

### Les niveaux de salaire

Le niveau de salaire annuel moyen des villes de l'ensemble de données correspond à 1,961 dollars américains. Ce chiffre relativement faible n'est peut-être pas surprenant quand on sait que le PIB moyen par habitant dans l'échantillon des pays d'Afrique subsaharienne n'était que de 2,331 dollars américains. Comme on le constate également dans la figure 3.1 (avec les ronds des villes de couleur violet foncé), les niveaux de salaire annuel varient beaucoup à travers le continent africain, allant de 124 dollars jusqu'à plus de 7, 600 dollars. Les salaires



L'urbanisation rapide et les facteurs d'agglomération ont joué un rôle important pour attirer des IED à Abuja, Nigeria

© Joshua Wanyama

**Tableau 3.2.**  
**Résultats statistiques pour l'investissement dans les villes africaines (modèle de panel)**

Variables	Variable dépendante : logarithme des IED			Variable dépendante : part des villes des IED		
	0-	0-	0+	0+	0+	0-
Salaires (logarithme)	0-	0-	0+	0+	0+	0-
Décalage salaires (logarithme)			-			0+
Capitale (exemple)	+++	+++	+++	+++	+++	+++
Productivité (logarithme)	-	0-	0-	0-	0-	0-
Décalage de la productivité (logarithme)			0-			0+
Rang commercial	0-	0+	0+	0-	0-	0-
Croissance du PIB	0+	0+	0+	0+	0+	0+
PIB par habitant (logarithme)	++	++	+++	0+	0+	0+
PIB total (logarithme)	--	--	---	-	-	-
Afrique de l'Est	0-	0-	0+	--	---	0-
Afrique australe	0-	0-	0-	-	--	0-
Afrique de l'Ouest	0-	0-	0-	0-	0-	0+

Source : Lashitew et Wall, 2017, sur la base des données de fDi Markets et de diverses autres sources

+++ Relation très significative et positive    ++ Relation plus significative et positive    + Relation significative et positive    --- Relation très significative et négative  
 -- Relation plus significative et négative    - Relation significative et négative    0+ Relation non significative, mais positive    0- Relation non significative, mais négative

les plus bas de nos données se situent dans les villes de Zwedru (Libéria), Kolwezi Ado (République démocratique du Congo) et Ekiti (Nigeria) avec des valeurs respectives de 124, 209 et 280 dollars américains. Les niveaux de salaire les plus élevés (plus de 7 000 dollars) se trouvent quant à eux dans les villes sud-africaines de Johannesburg, du Cap et Port Elizabeth. Les différences en matière de productivité des villes correspondent généralement à celles observées au niveau des salaires. Dans la mesure où les salaires sont fortement biaisés, ces derniers ont été transformés de manière logarithmique avant d'être utilisés dans l'analyse statistique. La figure 3,1 montre également les agrégations nationales des niveaux de salaires annuels moyens des villes. On remarque que les taux les plus importants se situent en Afrique du Sud, puis à Maurice, au Gabon, au Tchad et au Botswana (zones nationales jaunes).

Les données sur l'arrivée des IED dans les villes et la part des IED vers les villes sont fortement corrélées, comme on pourrait s'y attendre, avec un coefficient de 0,54. Les salaires et la productivité ne semblent pas présenter de corrélation importante avec ces mesures d'IED. Les valeurs de productivité et de salaires transformées de manière logarithmique sont fortement et significativement corrélées (coefficient = 0,75), indiquant la nécessité de contrôler la productivité dans notre analyse du point de vue de la relation qui existe entre les salaires et les IED. La matrice de corrélation révèle également que les capitales bénéficient de flux d'IED beaucoup plus importants. Dans en termes absolus, les flux des IED vers les capitales sont généralement trois fois plus élevés que ceux des autres villes du pays concerné (avec une moyenne de 100 millions de dollars américains contre 30 millions), et plus de six fois plus élevés du point de vue de la part des IED nationaux (14,4 % contre 2,3 %).

Dans la mesure où les capitales sont susceptibles d'afficher une meilleure productivité que les autres villes, notre analyse de régression visait à déterminer si la différence restait importante après la comptabilisation des différences relatives aux salaires et à la productivité.

## Conclusions

Cette partie présente des nouvelles preuves de la relation qui existe entre les flux d'IED et les coûts de main-d'œuvre en utilisant de nouvelles données



Les coûts de main-d'œuvre ne sont pas un facteur déterminant pour inciter les multinationales à investir en Afrique.



ventilées des flux d'IED dans les villes africaines. L'application de techniques d'analyse longitudinales et transversales des données pour déterminer si les villes africaines dont les coûts de main-d'œuvre sont plus faibles attirent davantage de flux d'IED ne fournit aucune preuve tangible que les flux d'IED dans les villes africaines sont motivés par des différences salariales. Autrement dit, il ne s'agit généralement pas d'un coût opérationnel important pour les multinationales qui interviennent en Afrique.

Les différences en matière de productivité ne semblent pas non plus avoir d'impact notable. Au contraire, notre analyse montre que les capitales reçoivent davantage d'IED après avoir contrôlé les différences de coût de main-d'œuvre et de productivité. Ces résultats sont fortement significatifs et restent robustes à travers toutes les spécifications. Les flux d'IED vers les villes africaines semblent être moins déterminés par les coûts de main-d'œuvre, que par les critères d'urbanisation et d'agglomération autour des capitales. Le Caire, Abuja, Nairobi et Johannesburg (province de Gauteng) sont de bons exemples de ce type de villes où une urbanisation rapide et les zones d'agglomération jouent un rôle important attirer les IED, comme ceci est expliqué dans les études de cas présentées dans la partie C de ce rapport. Il pourrait y avoir plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, les capitales ont tendance à afficher de plus grandes tailles et de meilleurs accès aux marchés. Elles sont souvent mieux administrées et abritent généralement une main-d'œuvre relativement plus qualifiée. Par ailleurs, les capitales pourraient constituer des propositions plus attractives en raison de la richesse de leurs écosystèmes économiques (Corzet et coll., 2004) ou tout simplement parce qu'elles offrent un meilleur accès à l'information et réduisent les asymétries en matière d'information (He, 2002). Il convient également de noter qu'elles sont souvent de grands centres créatifs et culturels.

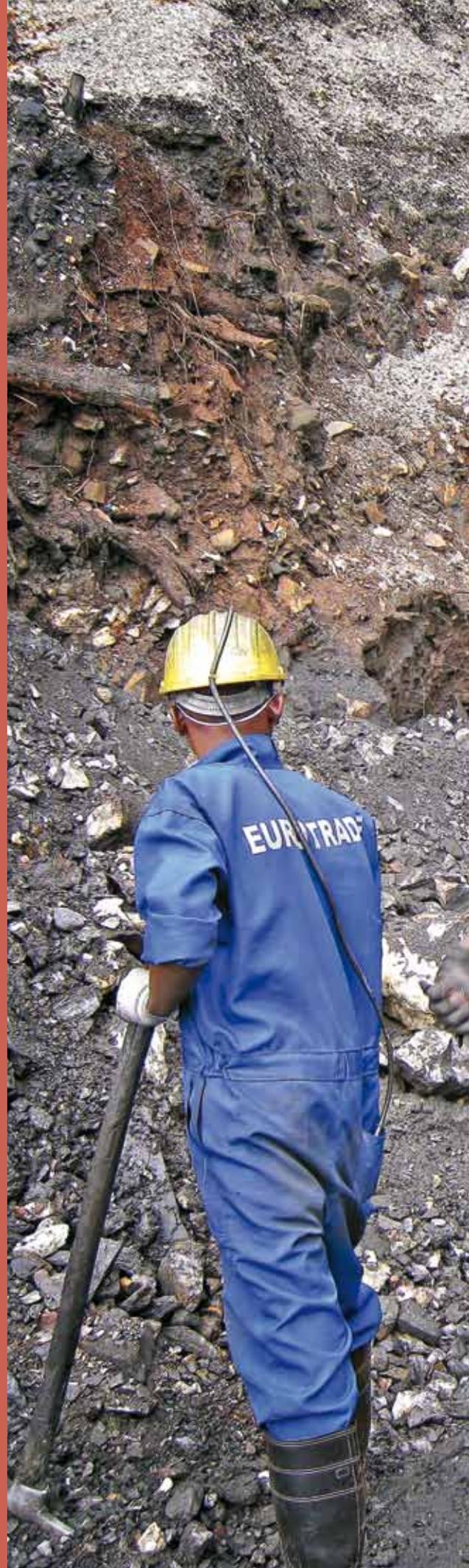
Dans cette optique, il est important que les décideurs africains continuent à investir dans leurs capitales tout en préparant, en parallèle, le long terme, en jetant les bases de systèmes urbains supplémentaires combinant espace et démographie, à travers le développement de capacités stratégiques et intégrées en matière de gouvernance, de finance et de gestion.

Partie B | Chapitre 4

# Les facteurs déterminants des IED dans les secteurs basés sur le savoir en Afrique

Par Ronald Wall, Dorcas Nyamai et Colin McAweeney

Mine de tungstène du Rwanda utilisée par le secteur électronique. Le défi consiste à veiller à ce que l'exploitation des ressources mène à une répartition équitable des richesses au niveau national  
© Harold Bonacquist







Certains pays comme la Corée, la Chine et la Malaisie ont réussi la transition de l'économie agraire aux économies basées sur le savoir

©Hupeng

Historiquement, les IED en Afrique n'ont pas permis de sortir les populations africaines de la pauvreté et n'ont pas non plus réduit le fossé grandissant qui sépare les pays les plus innovants de ceux qui ont pris du retard sur le plan technologique (Liefner, 2009). Les économies qui dépendent d'un seul ou d'une poignée de secteurs économiques sont très vulnérables aux chocs de prix qui affectent ces secteurs. Pour tenter de remédier au manque de diversification et aux lacunes technologiques du continent africain, cette étude explore la relation qui existe entre les facteurs de localisation et l'attraction des IED fondés sur le savoir (IEDS). Il est attendu que les IEDS africains permettraient de mieux diversifier les produits et les services, de stimuler l'innovation et de favoriser l'inclusion socio-économique. Dans cette optique, l'objectif de cette recherche consiste à identifier tous les facteurs géographiques qui contribuent à attirer des IEDS vers les pays et les villes d'Afrique.

Il est clair que la révolution numérique s'est infiltrée dans la vie quotidienne des populations du

monde entier. Cette avancée a radicalement modifié la façon dont les gens travaillent, consomment et utilisent leur temps libre, comparé à il y a tout juste cent ans. La numérisation a accéléré la mondialisation et rendu le monde beaucoup plus petit, en facilitant notamment le transfert et l'adoption de nouveaux produits et de nouvelles idées à un rythme stupéfiant, voire parfois paralysant (Dickens, 2011).

D'un point de vue historique et géographique, l'économie du savoir concernait essentiellement les économies avancées. Mais ceci n'est plus forcément le cas, à une époque où les économies en développement sont de plus en plus présentes dans cette arène. Au cours des dernières décennies, certains pays asiatiques comme la Chine, la Corée, la Malaisie ou Singapour, ainsi que des pays d'Amérique latine comme le Costa Rica, l'Argentine, le Chili ou Puerto Rico (OCDE 2012) ont évolué depuis le secteur agraire et les industries primaires vers les économies du savoir. Ces économies ont d'ailleurs devancé les trajectoires d'industrialisation précédentes, indiquant

que le développement et la croissance ne sont pas forcément des processus linéaires qui dépendent d'une voie particulière (Redding, 2001). Cependant, la structure de développement actuelle de nombreux pays africains diffère beaucoup de celle des pays d'Asie et d'Amérique latine.

L'abondance d'une main-d'œuvre bon marché et de ressources naturelles, conjuguée aux lacunes des gouvernements en matière de financement et de réglementation, a exposé les économies en développement à l'exploitation, notamment dans les secteurs de l'extraction et de l'exploitation minières (CNUCED, 1997). L'exploitation des ressources qui en résulte ne répartit pas les richesses au niveau national. Ce phénomène a été appelé la « malédiction des ressources » par Collier et Goderis (2008).

Cette théorie est confirmée par le fait que, depuis 2000, les économies extractives d'Afrique n'ont favorisé ni la distribution inclusive des richesses ni l'égalité sociale, alors que les PIBs nationaux ont affiché une croissance significativement plus rapide que la moyenne mondiale. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, les pays africains riches en ressources n'ont pas mieux réussi que les économies pauvres en ressources à sortir leurs populations de la pauvreté. Au contraire, plusieurs de ces pays si riches en ressources naturelles, comme l'Angola, le Gabon ou la République du Congo présentent des niveaux d'extrême pauvreté (Chuhan-Pole et coll., 2012). Ceci est également évident dans l'étude sur les inégalités de revenus et les IED présentée dans cette partie du rapport. Une conséquence positive de la mondialisation est toutefois le marché croissant des IED. Les investissements des économies avancées dans les pays en développement peuvent jouer un rôle clé lorsque les gouvernements n'ont pas les moyens de prendre en charge des projets d'infrastructure à long terme (Collier, 2014), ou de développer des économies basées sur le savoir en Afrique. Le « Miracle de l'Asie de l'est » qui se caractérise par une croissance économique très rapide est en grande partie dû à une forte augmentation des flux d'IED dans ces économies en développement et à une répartition équilibrée des richesses. À partir du milieu des années 80, l'économie de la région de l'Asie de l'est a vu ses IED multipliés par douze (Urata, 2001). Cette croissance a favorisé l'arrivée de capitaux, de technologies et de connaissances étrangers dans ces économies émergentes et leur a permis de rivaliser au niveau mondial (Hill, 2009 ; S. Kurtishi-Kastrati, 2013). Grâce

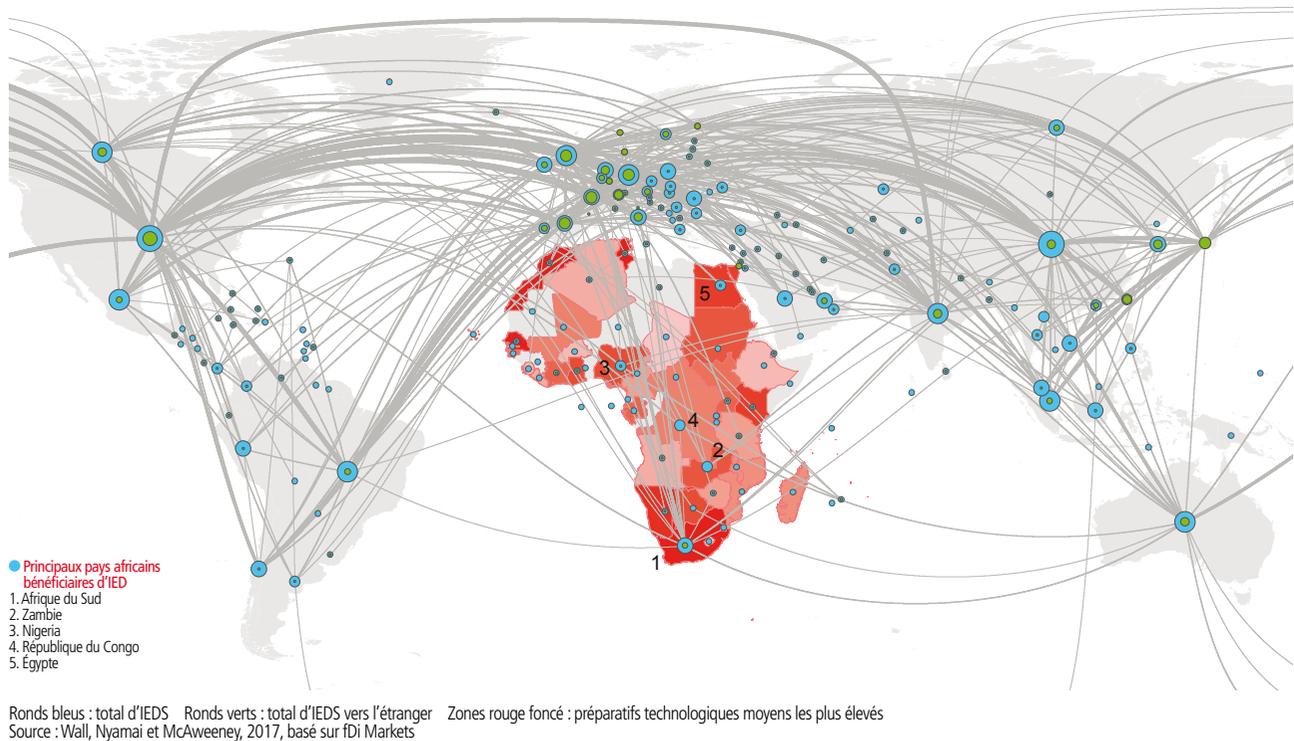
à ces IED et à une bonne distribution des richesses, l'Asie de l'est a été en mesure de rattraper son retard et talonner les économies développées (Stiglitz, 2001).

Si l'on constate que plusieurs économies en développement se concentrent de plus en plus sur les nouvelles technologies, la plupart des pays africains sont encore à la traîne dans ce domaine et le manque relatif de préparation technologique de ces pays accentue l'augmentation des inégalités de revenus que l'on constate entre l'Afrique et les autres principales régions du monde (Liefner, 2009). Et si les industries fondées sur le savoir existent en Afrique, celles-ci restent très faibles et dépendent essentiellement du soutien des décideurs. Cette aide inclut des politiques de promotion et de facilitation des conditions préalables nécessaires pour attirer des IED dans ce secteur. Or, il existe actuellement un manque de connaissances sur les facteurs qui attireraient des IEDS en Afrique. Le comblement de cette lacune est l'objectif principal de cette étude. Pour cela, nous avons évalué l'effet de la compétitivité mondiale sur les flux d'IED à trois niveaux d'agrégation, à savoir l'Indice de compétitivité mondiale (l'Indice de compétitivité mondiale), les catégories plus spécifiques de cet indice (données pilotées par les facteurs, améliorateurs d'efficacité et facteurs d'innovation), ainsi que le l'Indice de compétitivité mondiale sous-jacent à 12 piliers. Des variables supplémentaires (factices) de différentes régions africaines ont été incluses dans nos modèles afin d'identifier d'éventuelles variations régionales tandis que la taille des populations nationales a été incluse pour contrôler les effets de ce facteur. Notre modèle comprend un panel de 36 pays sur la période 2006 à 2014 avec des analyses à deux niveaux d'agréments différents, à savoir le pays et la ville.

### Répartition sectorielle des IEDS en Afrique

Comparée à d'autres grandes régions du monde, l'Afrique a reçu de modestes quantités d'IEDS entre les années 2006 et 2014 (voir figure 4,1) avec une variation significative au niveau de la distribution à travers le continent. Cette carte clairement montre que les pays d'Afrique australe, et plus particulièrement l'Afrique du Sud et la Zambie, ont reçu des valeurs plus importantes d'IEDS par rapport à d'autres pays africains (voir la taille des points bleus et la densité des liens d'investissement gris). Ces deux pays sont suivis, par ordre décroissant, par le Nigeria, la République du Congo et l'Égypte. Les principaux investisseurs qui

Figure 4.1. Répartition des IEDS et état de préparation technologique moyen dans les pays africains (2006-2014)



interviennent dans les pays africains sont les États-Unis, la Chine, l'Inde, le Brésil et l'Australie (points verts), devant plusieurs pays européens. Les nuances de rouge sur la carte représentent le niveau de préparation technologique moyen des pays africains. Là encore, seule une poignée de pays d'Afrique australe et d'Afrique du Nord, comme l'Afrique du Sud, la Namibie, le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et le Sénégal, possède le plus haut niveau de préparation technologique, révélant ainsi une corrélation directe entre l'état de préparation technologique et la capacité à attirer des IEDS. D'ailleurs, le *Rapport de 2008 sur l'état des villes africaines* montre la relation qui existe entre le développement d'infrastructures routières et l'émergence de parcs informatiques. On citera à titre d'exemple la création du parc de hautes technologies « Smart villages » entre le Caire et Alexandrie, un projet visant spécifiquement à attirer des IED et à stimuler le développement de l'Égypte.

De même, la zone de hautes technologies d'El Ghazali située dans la périphérie de Tunis, dans le couloir qui relie Tunis et Bizerte, a déjà attiré des entreprises internationales spécialisées dans les TIC (Habitat, 2008). Ces exemples soutiennent les théories exposées dans la partie C de ce rapport sur les

infrastructures et les investissements selon lesquelles l'accessibilité à un réseau routier et l'intégration régionale constituent des facteurs importants pour permettre aux pays africains d'attirer davantage d'IED (Wall, Eles et Alade, 2018).

#### Répartition des IEDS au niveau régional africain

En ce qui concerne la tendance des IEDS au niveau régional, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique australe et l'Afrique de l'Est ont connu des augmentations significatives d'IEDS entre les années 2006 et 2014. En Afrique du Nord en revanche, on constate que les IEDS ont augmenté entre 2006 et 2010, mais décliné par la suite. L'Afrique centrale n'a reçu, quant à elle, qu'une modeste quantité d'IEDS au cours de cette période. La composition sectorielle des IEDS à l'échelle régionale présente une image similaire à celle de l'ensemble de l'Afrique avec peu de variations. On constate que le secteur des communications a reçu la plus grande part d'IEDS en Afrique centrale, Afrique de l'Est et Afrique de l'Ouest de 2006 à 2014. On voit aussi que la plupart des pays africains sont en train de rattraper rapidement leur retard en matière d'infrastructures de communication avec la mise en place de réseaux téléphoniques et d'une connectivité Internet, ce qui

**Tableau 4.1.**  
**Facteurs déterminants de l'attraction des IEDS dans les pays africains**

Variables	IED à connaissances intensives			
Indice de compétitivité mondiale	+++			
Facteurs d'innovation et de sophistication		+++		
Améliorateurs d'efficacité		0+		
Exigences de base		0+		
Taille du marché			+++	+++
Préparation technologique			+++	++
Marchés financiers			+++	+++
Population	+++	+++	+++	+++
Afrique du Nord				0+
Afrique australe				0+
Afrique de l'Ouest				0-
Afrique de l'Est				0+

Source : Wall Mehta et Kaur, 2016, basé sur les données de fDi Markets et de diverses autres sources

+++ Relation très significative et positive  
++ Relation plus significative et positive  
+ Relation significative et positive  
--- Relation très significative et négative

-- Relation plus significative et négative  
- Relation significative et négative  
0+ Relation non significative, mais positive  
0- Relation non significative, mais négative

facilite l'interaction globale ainsi que la diffusion d'informations et de connaissances.

La distribution disproportionnée d'IEDS ciblant le secteur des communications est probablement due à la croissance des classes moyennes en Afrique de l'Ouest et de l'Est dont les revenus créent de nouveaux marchés en matière de produits et de services de communication. Par ailleurs, on remarque l'existence potentielle d'un marché pour des projets privés face à l'incapacité de certains gouvernements à fournir suffisamment d'infrastructures de communication publiques. L'Afrique australe et l'Afrique du Nord ont reçu les plus grandes parts d'IEDS dans le secteur des énergies renouvelables, peut-être car les pays de ces régions sont relativement plus développés, ce qui pourrait impliquer un degré de saturation du marché et donc un potentiel limité pour les projets de communication. Ce facteur a aussi sans doute influé sur les capacités de ces pays à migrer vers des types d'IEDS plus sophistiqués comme les énergies renouvelables.

## Résultats

Premièrement, nous avons exploré les facteurs qui déterminent l'arrivée d'IEDS dans les pays africains (voir le tableau 4.1). Le modèle 1 (colonne 2) montre que, lorsque l'Indice de compétitivité mondiale est mesuré par rapport à la taille de la population, ce facteur est très significatif pour attirer des IEDS. Autrement dit, plus un pays améliore sa compétitivité à l'échelle mondiale, plus il est en mesure d'attirer des investissements dans le domaine du savoir, indépendamment de la taille de sa population. La figure 4.2 montre clairement que les pays présentant les meilleurs indices de compétitivité mondiale, comme l'Égypte, le Kenya, le Maroc, le Nigeria et l'Afrique du Sud reçoivent également des quantités d'IEDS plus élevées que les autres pays africains. La taille de la population s'avère également très significative pour les IEDS. Ensemble, ces deux variables représentent 40 % de l'attraction d'IEDS en Afrique.

Dans la colonne trois du tableau 4.1, les trois principaux composants de l'Indice de compétitivité mondiale sont examinés à tour de rôle et testés sur les IEDS, tout en tenant compte, là encore, de la population. On constate que les exigences élémentaires qui comprennent une main-d'œuvre non qualifiée, des ressources naturelles, des infrastructures adaptées, de bons niveaux de santé et d'éducation primaire, ne constituent pas des facteurs significatifs pour attirer les IEDS. Cela semble indiquer que les pays dont le niveau de développement est encore faible sont moins susceptibles d'attirer des IEDS. Ceci s'applique aussi aux pays à l'étape dite des « améliorateurs d'efficacité » du développement. Ces facteurs incluent une éducation de base, un marché du travail efficace et une taille adéquate du marché. On remarque en revanche que les IEDS sont fortement attirés par l'innovation et des facteurs plus sophistiqués, comme des avancées technologiques et commerciales. Les pays ayant atteint ce stade de développement attirent effectivement davantage d'IEDS.

Johannesburg et Le Caire sont des principaux pôles d'attraction d'IEDS en raison de leurs forces dans le domaine de l'innovation et des facteurs de sophistication (voir aussi la partie C de ce rapport). Plusieurs études ont également montré l'importance que revêt l'innovation dans le secteur des TIC pour attirer les IED, en expliquant qu'en réduisant les délais de recherche et les coûts associés, l'innovation augmente la productivité et l'efficacité (Pacific et Joshua, 2015). Vu que le développement des TIC est

Figure 4.2. Les IEDS et l'Indice de compétitivité mondiale en Afrique (2006-2014)



Source : Wall, Nyamai et McAweeney, 2017, basé sur les données de fDi Markets et l'Indice de compétitivité mondiale

étroitement associé à l'innovation, ce résultat soutient les théories d'Economou (2008) ou d'Azmat et Basu (2003) selon lesquelles des infrastructures solides en matière de TIC créent un environnement propice à l'innovation et à l'entrepreneuriat, un aspect clé pour permettre aux économies fondées sur le savoir d'attirer davantage d'IEDS. Par ailleurs, ces projets favorisent la diversification de l'économie en générant de nouvelles activités économiques et commerciales.

La dispersion de la figure 4,2 révèle que les pays africains les plus développés, comme l'Égypte, le Kenya, le Maroc, le Nigeria, l'Afrique du Sud et la Tunisie ont tous réussi à attirer des quantités plus importantes d'IEDS, car ils sont généralement plus compétitifs et possèdent des environnements propices à l'innovation et au développement d'industries sophistiquées basées sur le savoir. Pour obtenir des données plus détaillées, nous avons aussi examiné les 12 piliers qui composent les trois catégories de l'Indice de la compétitivité mondiale. Ces piliers

sont la qualité des institutions, des infrastructures appropriées, un cadre macroéconomique, des bons services de santé et d'éducation primaire, un accès à l'enseignement supérieur et à des programmes de formation, des marchés commerciaux efficaces, des marchés du travail performants, des marchés financiers développés, une préparation technologique, la taille du marché, des processus de production sophistiqués et l'innovation. Les résultats du modèle 3 (colonne 4 du tableau 4,1) montrent qu'à ce niveau de détail, seuls trois facteurs intéressent les investisseurs étrangers lorsque l'on tient compte de la taille du pays : à savoir la taille du marché (« améliorateur de l'efficacité »), la préparation technologique (facteur d'innovation) et les marchés financiers (« améliorateur de l'efficacité »).

L'indicateur « taille du marché » englobe la taille des marchés intérieurs et étrangers d'un pays. Cette mesure reflète les gains d'efficacité d'un pays en se fondant sur son degré de spécialisation et ses capacités

à tirer parti des économies d'échelle pour produire des services et des marchandises. Les entreprises intervenant sur de grands marchés peuvent réaliser des rendements d'échelle de plus en plus importants en produisant davantage avec moins d'intrants (Yu et Walsh, 2010 ; Gabriel et coll., 2016; Nasir, 2016). Par ailleurs, les grands marchés favorisent davantage la génération de nouvelles idées, l'augmentation du capital humain et la diffusion des connaissances. Ceci est tout à fait logique vu que l'Algérie, l'Égypte, le Kenya, le Maroc, le Nigeria et l'Afrique du Sud possèdent tous les six des marchés de taille importante et attirent davantage d'IEDS que d'autres pays.

L'importance que revêt la préparation technologique reflète l'importance qu'accordent les IEDS à la technologie, les capacités d'agilité d'un pays quand il s'agit d'adopter de nouvelles machines, de nouveaux matériel, équipement, procédés ou méthodes organisationnelles, et les capacités des entreprises nationales à investir dans l'importation de technologies étrangères, ou à bénéficier des effets indirects générés par les entreprises internationales qui investissent dans leur pays. Les technologies de la

communication (TIC) constituent un élément majeur de la préparation technologique (FEM, 2016). Comme nous l'avons déjà indiqué, un volume croissant de littérature souligne l'importance des TIC pour attirer des IED. On pourrait soutenir en effet que le transfert de connaissances techniques est proportionnel à l'investissement étranger, au transfert de savoir-faire vers les travailleurs locaux et au niveau de développement relatif du pays.

Par ailleurs, bien que les IED favorisent généralement la croissance, leur impact global peut aussi dépendre de la quantité et de la qualité des fournisseurs locaux, du capital humain, des services financiers, des secteurs disponibles et des capacités des entreprises internationales à coopérer avec leurs contacts locaux. La figure 4,1 montre clairement que l'Égypte, le Kenya, le Maroc, le Nigeria et l'Afrique du Sud sont également en avance sur les autres pays en matière de préparation technologique. Ces pays sont ainsi en mesure d'attirer des IED plus élevés dans les secteurs des connaissances et passer à des niveaux supérieurs en termes de technologie et de développement. Par ailleurs, le fait que ces pays



Les pays africains riches en ressources n'ont pas mieux réussi à sortir leur population de la pauvreté

©Ruletka

possèdent également des marchés financiers plus développés leur permet d'attirer davantage d'IEDS.

L'importance de l'indicateur du marché financier révèle aussi la façon dont les prix d'un pays reflètent l'information publique, la gestion des risques (par couverture, par exemple) et l'allocation d'épargnes aux investissements les plus productifs. Or, ces conditions ne peuvent se produire que si les marchés financiers sont stables.

Les marchés financiers plus développés facilitent également la fourniture de capitaux aux entrepreneurs en simplifiant l'accès des investisseurs aux informations relatives aux opportunités leur permettant d'optimiser leur productivité. De plus, des marchés financiers bien développés aident les entreprises locales à tirer parti d'effets indirects en matière de connaissances et à créer des environnements propices aux IED (Alfaro et coll., 2000 ; Costigan et coll., 2016 ; Alfaro et coll., 2009). Le Caire et Johannesburg possèdent toutes deux des marchés financiers bien développés en Afrique et il n'est donc pas surprenant que cet atout les aide à attirer des IED plus importants (voir aussi la partie C de ce rapport).

Enfin, en traitant efficacement les paiements, le secteur financier diminue les coûts de transaction liés à l'échange de biens et de services, ce qui génère des gains de productivité. Là encore, le Kenya, le Nigeria et l'Afrique du Sud possèdent des marchés financiers stables qui facilitent l'attraction des IEDS.

Le quatrième modèle (quatrième colonne du tableau 4,1) révèle que les régions africaines ne présentent pas de différences notables à travers le continent. Cette constatation suggère que les IEDS ne sont pas affectés par la géographie et que les facteurs déterminants de la préparation technologique, des marchés financiers et de la taille des marchés sont uniquement des facteurs génériques pour attirer les IEDS. Enfin, le dernier modèle prouve clairement l'attraction des IEDS en Afrique (56 %).

Toutefois, ce résultat signifie aussi qu'environ 40 % du modèle reste à expliquer à l'aide de variables qui ne sont pas incluses dans cette étude. Il s'agit là d'un domaine d'étude pour une prochaine recherche.

Une analyse similaire a été réalisée au niveau des villes africaines et celle-ci a révélé que les niveaux d'accès à Internet et le nombre d'abonnements à



Kenya's capital Nairobi is an emerging hub for start-ups

© Jacek Sopotnicki

des services de téléphonie mobile ont une influence significative et positive sur les IEDS dans les villes africaines. Ce résultat correspond à ceux de plusieurs études qui soulignent l'importance d'Internet pour attirer des IED (p. ex. Choi, 2003 et Economoe, 2008). De toutes les villes analysées, Lagos est celle qui affiche le plus grand nombre de connexions Internet, tandis que Johannesburg est en première place en matière d'abonnements mobiles. Ces deux villes attirent des IEDS plus élevés que d'autres villes africaines.

Il est également évident que les villes africaines qui parviennent le mieux à attirer des IEDS se situent dans des pays relativement développés dotés de secteurs d'activités également bien développés qui génèrent de meilleures possibilités d'emploi et affichent des taux d'emploi plus élevés, comme Casablanca, Le Caire, Johannesburg et le Cap

## Conclusions

Cette étude conclut que la compétitivité mondiale est un facteur déterminant majeur pour attirer des IEDS dans les pays africains. Sur les trois éléments de l'Indice de compétitivité mondiale, les facteurs d'innovation et de la sophistication sont les plus importants pour attirer des IEDS, tandis que les « améliorateurs d'efficacité » et les exigences de base sont négligeables dans la mesure où ces derniers sont associés à des taux de développement relativement faibles. Cette conclusion soutient la théorie selon laquelle les industries à forte concentration de connaissances préfèrent s'installer dans les pays présentant un stade avancé en matière de développement et plus spécifiquement dans de grandes villes qui offrent des environnements propices à leur activité. Les nouvelles technologies laissent toutefois entrevoir des possibilités d'émergence pour de nouveaux secteurs. Les villes du Cap, Lagos et Nairobi sont par exemple des pôles de connaissances relativement nouveaux qui attirent des start-ups spécialisées dans ce domaine. Ce type de technologies, combiné à des politiques efficaces, peut conduire à une croissance durable en Afrique. Les nouvelles technologies peuvent également favoriser la fabrication à petite échelle et permettre une croissance plus compétitive et plus efficace. Les nouvelles technologies et de bonnes infrastructures en matière de communication permettent par ailleurs aux entreprises locales de mieux atteindre les

marchés mondiaux (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017).

L'Égypte, le Kenya, le Maroc, le Mozambique, le Nigeria, la Tanzanie et l'Afrique du Sud attirent des plus grandes quantités d'IEDS en raison de leur niveau de développement élevé et de leur degré de compétitivité à l'échelle mondiale. À un niveau plus détaillé, nous avons constaté que la taille du marché (« améliorateur de l'efficacité »), la préparation technologique (facteur d'innovation) et les marchés financiers (« améliorateur de l'efficacité ») sont les facteurs les plus importants pour attirer des IEDS. Le fait que ces derniers sont fortement associés aux villes explique pourquoi les principales zones urbaines sont mieux à même d'attirer des IED basés sur le savoir. La diffusion de la technologie accélère la croissance générale ainsi que la productivité d'autres secteurs en générant de nouvelles activités économiques par le biais de liens intersectoriels.

La taille du marché intérieur est associée à des gains d'efficacité à travers la spécialisation et les capacités à tirer parti des économies d'échelle en matière de production de services et de biens. Ceci explique notamment la réussite de pays comme l'Algérie, l'Égypte, le Kenya, le Nigeria, le Maroc et l'Afrique du Sud pour attirer des IEDS. Nos résultats montrent également que la présence de marchés financiers stables et bien développés facilite l'arrivée d'IEDS.

Au niveau de la ville, le nombre d'abonnements à des services de téléphonie mobile et l'accès à Internet sont les facteurs les plus importants pour attirer des IEDS. L'accès à Internet est un facteur déterminant important pour les sous-secteurs des services financiers et commerciaux. Dans la mesure où l'accès à Internet est étroitement lié à un accès au haut débit, ce critère est également important pour attirer des IEDS dans les sous-secteurs des logiciels et des services informatiques. De même, le nombre d'abonnements à des services de téléphonie mobile est étroitement associé au secteur des communications, lequel représente la plus grande part des IEDS dans les pays africains. Par ailleurs, les incubateurs de technologie jouent également un rôle clé dans l'attraction des IEDS en facilitant l'innovation et les activités liées à la technologie. Enfin, des taux d'emploi élevés ont également un impact positif et important sur les IEDS dans les grandes villes développées où l'on trouve de fortes concentrations d'activités économiques et d'emploi (agglomération).

Partie B | Chapitre 5

# Réseaux d'infrastructures et investissements étrangers directs

Par Ronald Wall, Lynda Bitrus Elesu  
et Taslim Alade

Libéria. Le transport routier en Afrique de l'Ouest est plus lent et plus cher que dans d'autres régions en raison de l'insuffisance de ses infrastructures  
© Nimely







Le Caire dispose d'un réseau de routes qui le relie à d'autres villes et lui permet d'attirer de grands volumes d'IED

©Hecke01

Un accès à de bonnes infrastructures est l'un des principaux facteurs qui guident les décisions d'investissement des multinationales (multinationales). Par conséquent, cette étude explore la mesure selon laquelle les infrastructures routières d'Afrique déterminent l'attraction des IED, avec une focalisation particulière sur le couloir qui relie Lagos à Abidjan en Afrique de l'Ouest. Nous avons utilisé une méthodologie de la syntaxe spatiale pour mesurer la connectivité routière de la ville et l'intégration régionale.

Selon le Forum économique mondial (2015), des réseaux d'infrastructure solides et bien développés, sur le plan physique et virtuel, améliorent à la fois la compétitivité et la productivité. Ce type de réseaux constitue un facteur d'attraction pour les IED et favorise l'intégration économique. L'Afrique est le continent le moins intégré du monde, avec des niveaux d'échanges économiques inter et intra-régionaux relativement faibles, et la plus petite part du commerce mondial parmi toutes les grandes régions du monde. Son intégration peut être facilitée par des investissements dans des infrastructures qui, associées à des perspectives économiques stables et de bonnes institutions

nationales, pourraient attirer des IED. Inversement, des infrastructures inadéquates et de mauvaise qualité dissuadent les investissements et nuisent à l'intégration économique en augmentant les coûts des transactions et en limitant l'accès aux marchés locaux et internationaux (Rehman et coll., 2011).

Le transport terrestre est cher et lent en Afrique de l'Ouest comparé à d'autres régions africaines, en raison d'un manque d'infrastructures et d'obstacles administratifs, comme des contrôles des frontières et des procédures de dédouanement (Kuhlmann, 2011). Des investissements dans les infrastructures physiques, comme les chemins de fer, routes et ports, permettraient d'améliorer la productivité à long et de renforcer les entreprises en facilitant les transactions commerciales et les externalités positives comme une meilleure connectivité et une meilleure intégration régionale (Jimenez, 1994). Une amélioration de 10 % des infrastructures conduirait à une amélioration de 8 % des exportations et une augmentation de 10,3 % des IED (Asiedu, 2006). Malheureusement, l'état des infrastructures du couloir Lagos-Abidjan entrave sa productivité et nuit, par conséquent, à l'arrivée d'IED.

Ce point se manifeste particulièrement par l'absence d'un réseau ferroviaire régional efficace, de centres maritimes et d'aéroports régionaux solides, par la présence de routes délabrées et une alimentation électrique habituellement erratique. Ces facteurs combinés majorent de 75% le prix des marchandises fabriquées dans cette région (Trebilcock, 2015). Le simple fait de combler ces lacunes et de créer une région plus compétitive pourrait augmenter la croissance annuelle du PIB de l'Afrique de 2 %, ce qui lui permettrait d'afficher une croissance durable à long terme (Trebilcock, 2015).

L'objectif de cette étude consiste à étudier les relations qui unissent entre les IED et les infrastructures routières en Afrique. Alors que les études précédentes utilisaient des données sur la quantité ou la qualité des routes de différents pays, cette étude va un peu plus loin en examinant également le degré de connectivité du réseau routier entre les pays d'Afrique de l'Ouest ainsi que tous les autres pays d'Afrique, ou ce qu'on appelle fréquemment l'étendue continentale d'un pays. Nos recherches se fondent sur une mesure mathématique de la connectivité d'un pays avec tous les autres pays d'un continent. La technique d'analyse du réseau emploie le critère de « proximité », une mesure statistique de l'intégration d'un pays au sein du réseau routier continental. Dans les tableaux de cette partie, cette mesure est appelée « intégration ».

On constate une différence significative au niveau de la densité et de la connectivité du réseau routier en

Europe de l'ouest et en l'Afrique de l'Ouest. Malgré sa population beaucoup plus importante, la connectivité de l'Afrique de l'Ouest est très faible, à l'exception des quelques routes panafricaines qui relient la région à l'Afrique du Nord et au reste de l'Afrique subsaharienne. Cette étude soutient que la faiblesse de ces connexions affecte la capacité des pays de la région à attirer des IED.

D'un point de vue général, les IED ont progressivement repris en Afrique après la crise financière et la récession subséquente, en dépit des incertitudes économiques et des risques politiques qui persistent. Ces investissements ont augmenté de 10,9 % entre 2012 et 2013 (fDi Intelligence, 2014). Cependant, cette croissance n'a pas été uniformément répartie. En 2013, par exemple, l'Afrique a enregistré une croissance de 10,8% en matière d'IED, alors que l'Europe a au contraire affiché une baisse de 12,1 % (fDi Intelligence, 2014). Selon les données de CNUCED (2015), bien que les flux d'IED aient baissé de 16 % en 2014, on constate une augmentation de ces IED dans les pays en développement. L'Afrique représente 4,4 % de cette augmentation.

## Résultats

Le tableau 5.1 présente trois degrés d'intégration routière afin de déterminer si différentes limites d'intégration régionale influencent l'attraction des IED. La plus petite limite correspond à un rayon de 3 km autour de grandes villes d'Afrique de l'Ouest (limite locale), la seconde à 30 km (limite régionale),

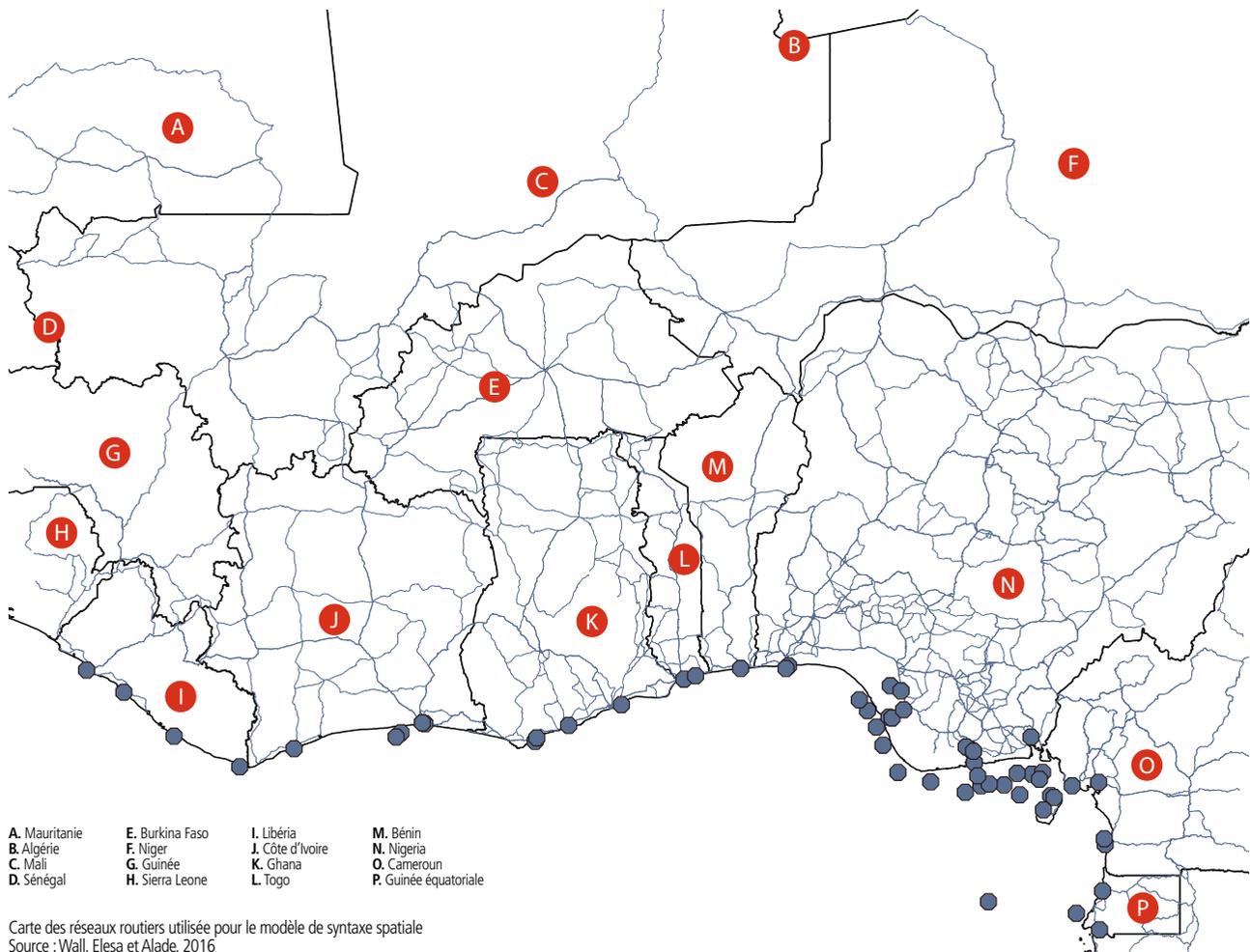
Table 5.1.  
Résultats statistiques IED, intégration et indice de compétitivité mondiale

Variables	IED consacrés à de nouveaux projets	Stocks d'IED	Flux d'IED	IED consacrés à de nouveaux projets	Stocks d'IED	Flux d'IED	IED consacrés à de nouveaux projets	Stocks d'IED	Flux d'IED
Intégration (proximité- rayon N-km )	---	---	---						
Intégration (proximité-rayon de 30 km)				---	---	---			
Intégration (proximité-rayon de 3 km)							+++	+++	+++
Indice de compétitivité globale	++	+++	+++	++	+++	+++	++	+++	+++
Population totale du pays	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++

Source : Wall, Elesa et Alade, 2016. Données de fDi Markets, FEM, CNUCED, la Banque mondiale et diverses autres sources.

+++ Relation très significative et positive    ++ Relation plus significative et positive    + Relation significative et positive    --- Relation très significative et négative  
-- Relation plus significative et négative    - Relation significative et négative    0+ Relation non significative, mais positive    0- Relation non significative, mais négative

Carte 5.1. Mesure de l'intégration routière du couloir Lagos-Abidjan en Afrique de l'Ouest (2016)

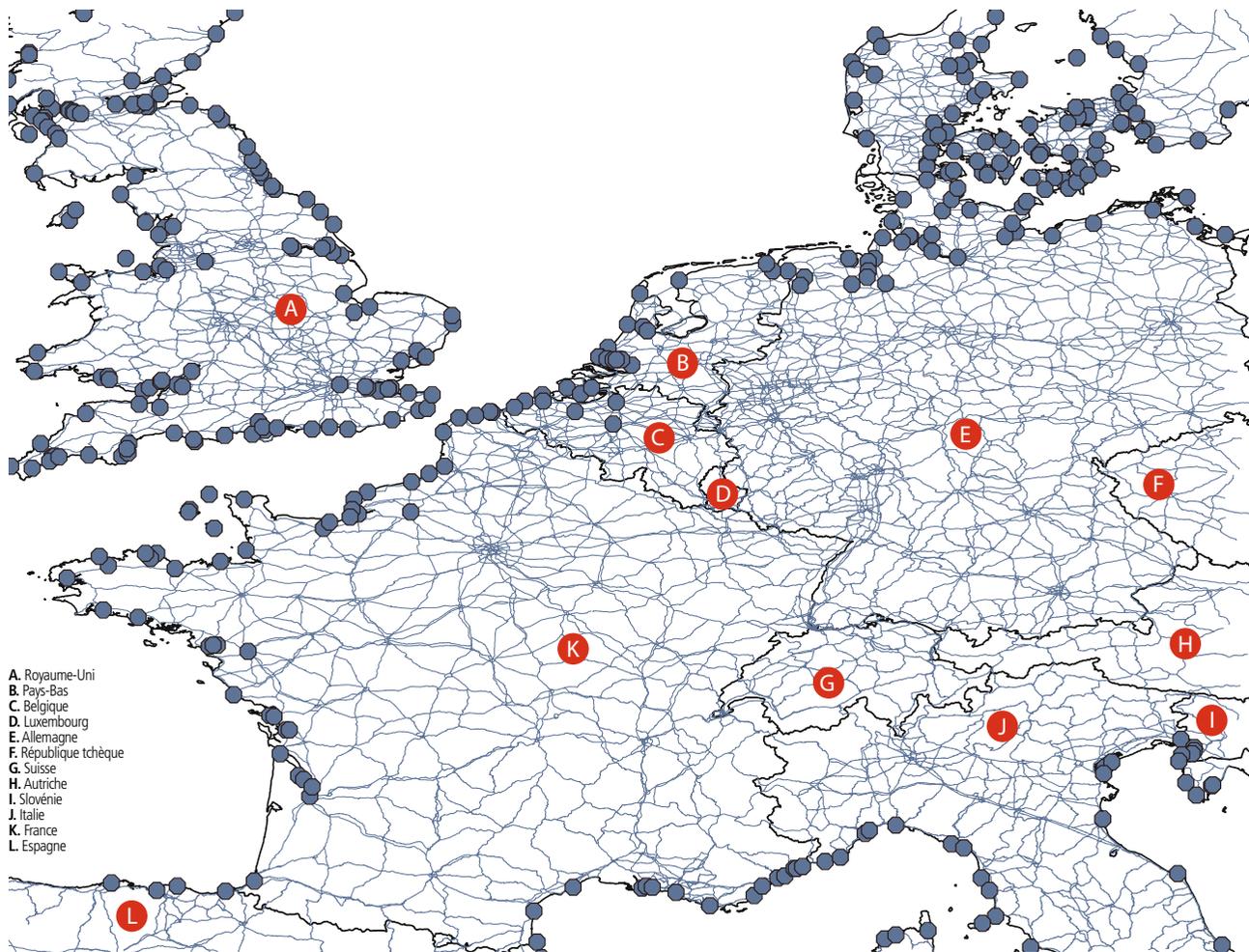


et la troisième et dernière limite (N-km) couvre tout le périmètre du continent africain (limite continentale). Nous avons évalué chaque modèle statistique sur la base de trois types d'IED (avec des données provenant de sources indépendantes afin de vérifier la cohérence des résultats, à savoir IED consacrés à de nouveaux projets, flux d'IED et stocks d'IED). Les IED consacrés à de nouveaux projets concernent les investissements dans de tout nouveaux projets et excluent les fusions et les acquisitions (F&A), tandis que les flux d'IED concernent l'arrivée nette de tous types d'IED (nouveaux projets, F&A et friches industrielles). Les stocks d'IED correspondent aux IED historiquement accumulés dans un pays. Ces différents FDIS ont été utilisés pour évaluer la robustesse des résultats.

Les résultats montrent que la plus petite mesure d'intégration routière, à savoir un rayon de 3km (voir la colonne 3 du tableau 5.1) a un impact très

important et positif sur les IED. Autrement dit, une forte connectivité routière au niveau local dans les villes d'Afrique de l'Ouest est un facteur important pour inciter les entreprises étrangères à s'installer dans ces zones. Ces résultats suggèrent aussi que quand une ville améliore son intégration routière locale dans une région urbaine, elle peut s'attendre à une augmentation des IED. Comme l'indique le tableau 5.1, ce principe s'applique aux trois différents types d'IED. La conclusion la plus importante, toutefois, est que plus un système routier est intégré (indépendamment de son rayon géographique), plus il attire des investissements. Ceci est particulièrement évident dans les 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> rangées. La 2<sup>e</sup> rangée, qui correspond à un rayon de 30 km autour de la ville, révèle un effet très important, mais négatif de l'intégration routière sur l'attraction d'IED. Lorsque l'on s'éloigne d'une ville d'origine, on constate que les liaisons routières

Carte 5.2. Mesure d'intégration routière du couloir du Nord-Mer Méditerranée en Europe (2016)



Carte des réseaux routiers utilisés pour la modélisation de la syntaxe spatiale.  
Source : Wall, Eleasa et Alade, 2016

deviennent de plus en plus clairsemées. La portée du réseau routier d'une ville s'étend du noyau urbain à la grande région. À mesure que l'envergure du réseau routier d'une ville s'étend pour englober la région périphérique, le niveau d'intégration s'inverse et commence à avoir un effet négatif sur les capacités de la ville d'attirer des IED. Autrement dit, dans le cas des villes ouest-africaines, les IED ciblent l'agglomération urbaine immédiate, mais ne s'intéressent ni à la région périphérique ni au continent.

Dans le cas de l'Europe, les IED sont attirés à l'échelle locale, régionale et continentale, car les entreprises cherchent à élargir leur pénétration du marché. Une conclusion importante est que moins les villes sont intégrées à d'autres villes par le biais de réseaux routiers, plus ceci décourage l'attraction des

IED. On peut donc en conclure que lorsqu'une ville améliore sa connectivité routière au sein de sa région urbaine immédiate pour permettre aux entreprises de mieux atteindre des marchés lointains, elle a de meilleures chances d'attirer des investissements et des multinationales. Cette théorie est soutenue par les raisons qui poussent les multinationales à investir en Afrique, en Europe et dans le reste du monde (voir le tableau 6.3 de la partie A), où l'on constate que la proximité des marchés constitue un facteur clé pour les entreprises qui souhaitent investir dans les villes. Par ailleurs, les données montrent que les villes du Ghana et du Nigeria sont celles qui sont le mieux intégrées à d'autres villes en termes de connectivité locale (rayon de 3km) et qui reçoivent également les plus importants volumes d'IED de la

région. Inversement, les villes de Gambie qui sont les moins bien connectées reçoivent les flux d'IED les plus faibles. Ces résultats sont également visibles dans la carte 5.1. Les villes africaines présentent des déficits élevés en matière d'infrastructures. Or, de mauvaises infrastructures de transport représentent 40 % des coûts de logistique dans les zones côtières et 60 % dans les pays enclavés. Les réseaux routiers sont clairement inefficaces, tandis que les réseaux ferroviaires sont clairsemés et mal entretenus (ONU-Habitat, 2014).

La 1<sup>re</sup> rangée du tableau 5.1 montre le même résultat. Ce modèle utilise le rayon le plus extrême (la connexion des pays de l'Afrique de l'Ouest à tout le continent africain (rayon N-km)). Là encore, on constate un effet très significatif, mais négatif de l'intégration continentale sur l'attraction des IED. On peut en déduire que les pays d'Afrique de l'Ouest ne sont pas fortement reliés au reste du continent et que si on

améliorerait la connectivité routière continentale, on pourrait s'attendre à une augmentation des IED.

À titre d'exemple, la ville du Caire, qui est reliée à d'autres villes égyptiennes grâce à un bon réseau routier, attire d'importantes valeurs d'IED, alors que Kigali, qui n'a pas de connectivité régionale, particulièrement vers les ports maritimes, a du mal à attirer des IED (voir aussi la Partie C de ce rapport). À l'inverse, la région urbaine de Gauteng en Afrique du Sud, qui renferme plusieurs villes dans un rayon approximatif de 100 kilomètres autour de Johannesburg, possède un réseau routier dense ainsi que de nombreuses autres infrastructures et services partagés, et est aussi bien reliée aux villes de Durban, Maputo, Richards Bay et Harare (ONU-Habitat, 2008 ; Anon 2015). Non seulement ce degré de connectivité offre aux entreprises étrangères et nationales un accès nettement mieux efficace à des marchés plus



Railways have high front-end costs but are often the best option in the long run

lointains, mais il multiplie également les échanges au sein des pays et d'un pays à un autre, contribuant ainsi à la croissance économique. Néanmoins même si l'intégration a une forte incidence sur les IED, ce facteur n'explique que partiellement pourquoi une région (en l'occurrence le couloir L-A) est en mesure d'attirer des investissements. Pour répondre à cela, le tableau 5.1 analyse le degré d'importance de l'intégration lorsque l'Indice de compétitivité mondiale (l'Indice de compétitivité mondiale) est inclus dans le modèle, en tenant compte de la population pour contrôler l'effet de la taille du pays.

On constate que cet indice a un effet très significatif et positif sur l'attraction des IED. Vu que la compétitivité se définit comme les capacités d'un pays à rivaliser au sein de l'économie mondiale, ce facteur joue un rôle clé dans l'attraction des IED. Cette mesure englobe la gouvernance et certaines variables

économiques, comme la croissance économique, l'éducation, l'innovation et les TIC. Dans la partie portant sur les IED du savoir (partie B), nous avons déjà constaté que l'Indice de compétitivité mondiale était un facteur important pour attirer des IEDS dans les pays africains.

Ces résultats montrent également que la taille de la population d'un pays est également un facteur important dans l'attraction des IED, particulièrement dans les rayons de 3km à 30km. Ces conclusions sont en phase avec celles d'études précédentes selon lesquelles pays à plus forte démographie attirent davantage d'IED (Checchi et Faini, 2007 ; Yu et Walsh, 2010) dans la mesure où des populations plus importantes présentent des marchés plus importants pour les investisseurs. Selon les Perspectives économiques en Afrique (OCDE, 2017), l'augmentation de la consommation provoquée par la croissance démographique et l'expansion des classes moyennes est une source importante de la croissance économique en Afrique.

Une analyse plus détaillée de l'Indice de compétitivité mondiale dans le tableau 5.1 révèle les sous-indicateurs essentiels pour attirer des IED tout en conservant les mêmes variables d'intégration routière et de population. Les sous-indicateurs les plus importants semblent être la taille du marché et un meilleur niveau d'éducation. Ces résultats plus détaillés montrent aussi que les trois échelles d'intégration routière restent très importantes et que leurs signes restent identiques. En Afrique de l'Ouest, on constate que le Ghana et le Nigeria présentent la plus forte association en matière d'IED et de taille du marché, tandis que la Guinée et la Sierra Leone, qui possèdent des tailles de marché plus modestes, attirent moins d'IED.

Comme le montre aussi le tableau 5.1, l'enseignement supérieur est un facteur clé pour attirer des investissements, ce qui suggère que plus les niveaux d'éducation d'un pays sont élevés (avec des travailleurs bien éduqués), plus ce pays devient intéressant aux yeux des entreprises étrangères. Cet indicateur montre que les entreprises étrangères recherchent des pays qui possèdent une main-d'œuvre à la fois instruite et bon marché, pour développer des activités de fabrication et de services. L'étude de cas du Caire montre par ailleurs que la disponibilité de travailleurs bon marché et éduqués rend cette ville particulièrement attractive pour les IED (Mahdi et coll., 2018). Borensztein et coll. (2008) ont également prouvé qu'il existe une forte relation entre le capital



©Industryandtravel



Countries need to overcome administrative bottlenecks such as border controls through unified economic and trade policies

©Zhukovsky

humain (notamment l'enseignement supérieur) et les IED, et montré que l'interaction entre les IED et un niveau d'enseignement supérieur conduit à une croissance économique plus élevée dans les pays bénéficiaires. Dans le couloir de l'Afrique de l'Ouest, les IED sont effectivement associés à de meilleurs niveaux d'enseignement supérieur. On citera plus particulièrement les exemples du Bénin, du Burkina Faso, du Ghana, du Mali, du Nigeria et du Sénégal. On constate par ailleurs que dans ces résultats détaillés, la taille de la population continue à expliquer l'attraction des IED, ce qui souligne la pertinence des économies d'échelle. Ainsi, plus la population, la taille du marché, le niveau d'éducation et l'intégration locale, régionale et continentale d'un pays augmentent, plus ce dernier attirera d'IED.

### Conclusion et recommandations

Dans le cas du couloir de l'Afrique de l'Ouest, il est clair qu'une extension de l'intégration du réseau routier vers la région immédiate et l'Afrique dans son ensemble pourrait améliorer ses capacités à

attirer des IED. Il lui faudra toutefois surmonter plusieurs obstacles, comme de profondes différences linguistiques, culturelles, ethnolinguistiques et économiques (CEN-SAD, COMESA, CCE, CEEAC, CEDEAO, IGAD, SADC et UMA), des questions de frontières et de douanes, un manque de vision et de politique en matière d'intégration régionale, ainsi que l'hétérogénéité du marché situé le long du couloir. Tous ces facteurs entravent le développement et l'attraction des IED. Par conséquent, des politiques unifiées en matière de commerce et d'économie sont nécessaires, pour éventuellement regrouper plusieurs communautés économiques au sein d'un plus large ensemble et exploiter le potentiel que présente la taille du marché du couloir ouest-africain.

Dans ce contexte, et à la différence études précédentes, le message clé de cette étude est qu'un pays doit améliorer sa propre connectivité routière nationale, mais aussi sa connectivité avec les pays de sa région immédiate et de tout le continent.

Plus les infrastructures routières du continent intègrent des nations, plus cela stimulera le développement économique africain. Bien que cette

étude ne s'intéresse qu'aux connexions routières, il est probable qu'en améliorant également les infrastructures ferroviaires, aériennes, portuaires et de services publics, on créera un environnement plus accessible où les entreprises nationales pourront rivaliser favorablement avec les marchés internationaux. Les investissements dans les transports routiers, ferroviaires et énergétiques les réseaux sont essentiels aux économies urbaines, car ils permettent de relier les zones éloignées aux villes afin d'optimiser leurs potentiels en matière d'agriculture et de fabrication. Ceci permettra aussi de faciliter les flux de personnes, de produits et de services et de relier les pays enclavés de la région au reste du monde tout en garantissant la sécurité de l'eau, des aliments et des approvisionnements énergétiques (ONU-Habitat, 2014).

Un système de villes africaines diversifié et connecté pourrait par ailleurs accélérer le processus d'industrialisation en créant de nouveaux sites pour l'industrie et en facilitant l'accès à de plus grands marchés (Banque africaine de développement, 2016; CENUA, 2017b). Un bon exemple de ceci est la connexion de la ville du Caire à toutes les villes égyptiennes grâce à un réseau de routes, dont l'autoroute de la Mer rouge qui relie le Caire à la côte de l'Est de l'Égypte et à la péninsule du Sinaï. Plusieurs pays africains ont bien compris le potentiel que présente le développement de couloirs urbains et de couloirs transnationaux. On citera plus particulièrement le couloir de développement de Maputo qui relie le cœur industriel sud-africain de Gauteng au port maritime de Maputo au Mozambique, le couloir de Kenitra-Casablanca, et le couloir d'Thika-Nairobi-Machakos (ONU-Habitat, 2008).

En raison du manque de données disponibles, cette étude s'est concentrée sur l'intégration des routes, même si d'autres modes de transport comme les transports ferroviaires, aériens et maritimes jouent également un rôle important dans la connectivité des villes. Par conséquent, les gouvernements africains devraient se concentrer sur l'amélioration de tous leurs modes de transport pour renforcer l'intégration à travers le continent. La plupart des pays africains possèdent des systèmes ferroviaires médiocres et inefficaces. Or, ce mode de transport est particulièrement efficace pour déplacer de gros volumes à travers les villes, les pays ou vers l'étranger, qu'il s'agisse de produits bruts ou semi-finis ou de personnes. Il est vivement recommandé que

l'Afrique mette en place des systèmes ferroviaires efficaces pour relier les villes portuaires aux terres intérieures et aux pays enclavés. Si les chemins de fer nécessitent généralement des investissements initiaux très importants, ils s'avèrent être la meilleure option à long terme. Comme l'a souligné le nouvel agenda urbain de ONU-Habitat, il est essentiel que les villes soient connectées par des liens économiques, sociaux et des moyens de transport afin de former un système de villes efficace, à l'échelle nationale et internationale. Ceci permettra de renforcer l'économie au niveau local, régional et national et d'attirer également des investissements. De nouveaux modes de transport axés sur la technologie et des énergies propres devraient par ailleurs être encouragés afin de réduire la pollution et la congestion dans les villes (Nations Unies, 2017) et d'intégrer plus efficacement la mobilité urbaine grâce à un meilleur transport des biens et de services (ONU-Habitat, 2014 ; Lall et coll., 2017; CENUA, 2017b). Des recherches supplémentaires devraient également être effectuées sur l'intégration des infrastructures, avec notamment des simulations de scénarios sur la portée commerciale optimale des villes sur le reste du continent. Ces données pourraient permettre d'identifier les régions où il serait plus judicieux d'investir pour améliorer la connectivité et optimiser le développement économique. Un accent particulier devrait être mis sur la qualité et l'efficacité des réseaux d'infrastructures, et notamment les infrastructures routières, ferroviaires, de communications et électriques pour renforcer à la fois l'intégration régionale et continentale. Pour cela, des politiques économiques et commerciales seront nécessaires, à l'instar du programme de Réseaux de transports transeuropéens de l'Union européenne (RTE-T). Par ailleurs, l'Afrique de l'Ouest se caractérise par une dualité ethnolinguistique et une multitude d'institutions axées sur l'intégration et la coopération régionales. Ces institutions pourraient justement orienter les processus d'élaboration de politiques et de stratégies pour parvenir à des meilleurs niveaux d'intégration et de coordination. Les pays membres de la CEDEAO ou de l'UEMOA pourraient par ailleurs renforcer ces institutions et ces cadres pour favoriser le financement d'infrastructures à travers des projets de couloir intégrés. Ces derniers pourraient être créés en partenariat avec des institutions de développement et de financement comme la Banque africaine de développement (BAD) ou la Banque européenne d'investissement.

Partie B | Chapitre 6

# L'attraction des investissements étrangers directs pour de nouveaux projets immobiliers en Afrique subsaharienne

Par Max van Gils, Jeroen van Haaren et Ronald Wall







Les avantages de l'agglomération ne l'emportent sur les coûts que lorsque la majorité des populations urbaines a accès à l'eau, à l'électricité et à des installations sanitaires

©Joshua Wanyama.

De nombreux centres urbains en Afrique subsaharienne (ASS) ne fonctionnent pas actuellement comme les moteurs de croissance que l'on aurait pu espérer (Banque mondiale, 2008 ; ONU-Habitat, 2012 ; Castells Quintana, 2015). Ceci est en partie dû au phénomène « d'urbanisation sans croissance » (Fay et Opal, 1999) et aux échecs institutionnels associés à l'« urbanisation des pays pauvres » (Glaeser, 2014). Dans ces zones urbaines, les externalités négatives de l'agglomération l'emportent sur le positif (Castells-Quintana, 2015 ; Glaeser, 2014) et réduisent le potentiel de croissance économique qui accompagne normalement l'agglomération urbaine. Dans la mesure où l'immobilier joue un rôle particulièrement crucial dans les économies modernes, cette étude soutient que les investissements immobiliers étrangers (IIE) peuvent enrayer la dynamique urbaine négative. Dans de nombreux pays, le logement constitue la plus grande part de la richesse nationale, et les fonctions immobilières représentent un important atout anticyclique pour le secteur financier (Lowe, 2015 ; Harvey, 2014 ; Banque mondiale, 2008).

Le secteur de la construction représente souvent aussi une part importante du PIB et donne lieu à un nombre relativement important d'emplois, de manière directe ou indirecte, en raison de son fort effet multiplicateur (Tibaijuka, 2009). Ainsi, si l'ASS présente actuellement de graves déficits en matière de services et de logements urbains dans un contexte d'urbanisme galopant, le développement urbain pourrait favoriser de grands avantages en termes de croissance économique tout en fournissant des emplois à beaucoup.

Les IIE pourraient potentiellement jouer un rôle important dans le développement urbain africain en améliorant la croissance économique et l'environnement bâti et en créant un grand nombre d'emplois (Dasgupta et coll., 2014; Harvey, 2014 ; EY, 2015). Des réglementations inappropriées en matière de planification urbaine et de construction, combinées à des services urbains inadéquats pourraient toutefois nuire à la croissance économique normalement associée au développement immobilier (Collier et Venables, 2013; Brueckner et Lall, 2015;

Castells-Quintana, 2015). Bien que l'on constate un intérêt croissant pour les IIE en Afrique (Watson, 2013 ; KnightFrank, 2015 ; JLL, 2015 ; PWC, 2015), il convient de garder à l'esprit que la quantité d'IIE qu'attire l'Afrique subsaharienne reste encore très faible.

Si les facteurs déterminants des IED ont fait l'objet de nombreuses recherches, les IIE en revanche ont reçu beaucoup moins d'attention (Rotherberger, 2010). Comme on pourrait s'y attendre, les facteurs géographiques qui attirent les IIE diffèrent de ceux qui déterminent l'attraction générale des IED (Laposa et Lizieri, 2005 ; Holsapple et coll., 2006 ; Rodríguez et Bustillo, 2010 ; Fereidouni et Masron, 2013 ; Salem et Baum, 2016 ; Rotherberger, 2010). L'un des facteurs que l'on a souvent tendance à négliger est l'impact des mesures législatives, réglementaires et procédurales. Cette étude vise à explorer ce point de manière générale et dans le contexte spécifique de l'ASS.

### Les facteurs déterminants des IIE

Depuis les années 90, les flux de capitaux internationaux vers le secteur immobilier affichent une croissance rapide (Moshirian et Pham, 2000 ; Sassen, 2014 ; Rotherberger, 2010). L'augmentation de la connectivité mondiale et son impact financier sur l'immobilier ont rendu ce bien traditionnellement non échangeable (Bardhan et coll., 2004 ; Bardhan et Kroll, 2007 ; Harvey, 2014 ; Sassen, 2014) et les IIE font désormais office de stockage anticyclique du capital excédentaire (Harvey, 2014). On remarque par exemple qu'il existe une forte corrélation entre la baisse du marché boursier américain et l'augmentation des IIE (Moshirian et Pham, 2000). Comme les flux des IED généraux, les IIE sont déterminés par certains facteurs macroéconomiques et institutionnels tels que le PIB par habitant, l'inflation, la taille de la population, la stabilité politique et le taux d'intérêt (Selma Kurtishi-Kastrati, 2013, Lieser et Groh, 2013 ; Fuerst et coll., 2015 ; Moshirian et Pham, 2000 ; Rodríguez et Bustillo, 2010 ; Fereidouni et Masron, 2013 ; Salem et Baum, 2016). Les IED sont un autre facteur déterminant pour les IIE (Masron et Fereidouni, 2012), ce qui souligne l'interdépendance qui existe entre l'immobilier et l'activité économique internationale. De plus, les IIE sont également influencés par des déterminants tels que le tourisme, le développement d'infrastructures, l'accès à des installations sanitaires, et bien sûr, le prix du logement (Rodríguez et Bustillo, 2010 ; Fereidouni et Masron, 2013). Contrairement aux IED,

le développement du secteur financier revêt une moindre importance pour les IIE vu que ce secteur est moins dépendant des finances et des marchés de capitaux locaux. Ceci est particulièrement vrai en ASS, où les biens immobiliers sont rarement utilisés en tant que garantie (Rotherberger, 2010).

### Le contexte géographique de l'Afrique urbaine

Bien que la vague d'urbanisation post-indépendance en Afrique subsaharienne ait été, en partie, déclenchée par des différences salariales entre les salaires ruraux et les salaires urbains (Fay et Opal, 1999) et la levée des restrictions imposées aux zones urbaines, d'autres facteurs tels que le passé colonial, le manque de productivité des secteurs industriels et agricoles, la croissance des ressources et les conflits ont créé des dynamiques urbaines qui se démarquent beaucoup de celles du reste du monde (Henderson et coll., 2013 ; Jedwab et coll., 2014 ; Obeng-Odoom, 2015). La majorité des villes de l'ASS n'ont pas été en mesure de profiter du potentiel des externalités positives de l'agglomération. On constate aussi que dans de nombreuses villes de l'ASS, le modèle d'équilibre que constituent la production et la consommation est déformé et que les externalités négatives de l'agglomération l'emportent sur les avantages que présente la densité urbaine. C'est la raison pour laquelle de nombreuses villes d'ASS ne fonctionnent pas comme des moteurs de croissance à l'heure actuelle (Henderson, 1974 ; Glaeser, 2014 ; Banque mondiale, 2008), et affichent au contraire une « dynamique urbaine malthusienne », où elles sont incapables de profiter des économies d'agglomération en raison des effets de congestion et de la faiblesse de leur productivité économique (Castells-Quintana, 2015). En effet, les avantages de l'agglomération ne l'emportent sur les coûts que lorsque la majorité des populations urbaines a accès à l'eau, à l'électricité et à des installations sanitaires (Henderson, 1974 ; Castells-Quintana, 2015).

Les déficits actuels que l'on observe en matière de logements et de services urbains combinés à la prolifération de zones de peuplement informelles (bidonvilles) constituent d'importants obstacles aux marchés immobiliers formels. Les marchés immobiliers informels affectent les marchés formels en ASS (et vice versa) en limitant l'offre foncière, en érodant les bases fiscales municipales et en proposant une solution alternative abordable et profitable face

au développement du secteur formel (Marx et coll., 2013 ; Brueckner, 2013 ; Brueckner et Lall, 2015). La concurrence du marché informel et du marché formel creuse l'écart « d'informalité » qui existe en matière de prix (Brueckner, 2013). Bien que la taille globale du marché formel en ASS soit relativement modeste, le manque d'élasticité de ces marchés, combiné à une demande croissante, a permis aux investisseurs d'obtenir des rendements très élevés. Bien que les agences de développement international aient préconisé un renforcement de la privatisation et de la formalisation des terres et des logements, les tentatives de formalisation des transactions immobilières n'ont obtenu qu'un succès limité, à tel point d'ailleurs que certains remettent en doute leurs effets positifs (Rakodi et Leduka, 2002 ; Payne et coll., 2009 ; Mooya, 2011 ; Marx et coll., 2013 ; Brueckner et Lall, 2015).

Aujourd'hui, beaucoup de villes d'ASS présentent un mélange étonnant de terres et de logements détenus par droit coutumier, privé et public (ONU-Habitat, 2010), souvent côte à côte au sein de la même ville (Selod et Tobin, 2013 ; Brueckner et Lall, 2015) ou du même quartier. Cette opacité des marchés de l'immobilier, associée à des systèmes de droits ambigus et aux inefficiences notoires des terres publiques, est susceptible de limiter la quantité potentielle d'IIE. Par ailleurs, les procédures souvent excessivement longues et complexes liées à l'enregistrement de biens immobiliers et à l'obtention

de permis de construire dissuadent davantage les IIE, notamment dans les pays où le risque de change est élevé (Malpezzi et Mayo, 1997 ; De Soto, 2000). De Soto a d'ailleurs constaté qu'en Égypte, il faut parfois suivre 77 étapes bureaucratiques, impliquant un total de 31 entreprises privées et organismes publics, pour développer un projet sur des terres publiques (De Soto, 2000). Outre ces obstacles, les réglementations de nature restrictive de l'offre, comme les périmètres de croissance urbaine et les contrôles de densité, bien que rationnelles à grande échelle, ajoutent des frais indirects aux coûts de construction, limitant ainsi davantage la quantité des investissements susceptibles d'être reçus (Cheshire et coll., 2012 et 2014 ; Brueckner et Lall, 2015). Ces « taxes implicites » peuvent diminuer l'élasticité de l'offre et gonfler les prix (La Cava, 2016 ; Buckley et Mathema, 2007 ; Cheshire et coll., 2014).

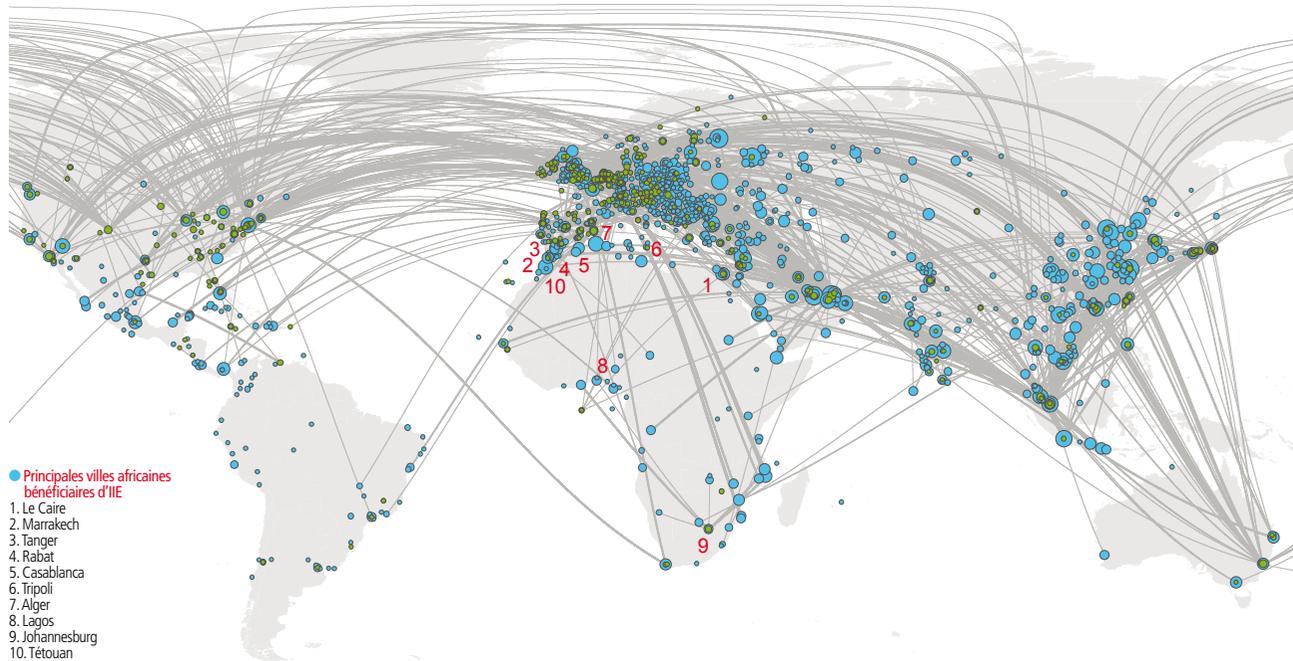
Il faut toutefois nuancer ceci avec le fait que différents aspects de l'urbanisme peuvent avoir un impact différent en fonction des régions concernées. À titre d'exemple, dans les zones urbaines à faible densité d'Europe de l'Ouest, les restrictions de densité ont un impact négatif sur l'attraction des IIE en raison de taxes implicites (Cheshire et Hilber, 2008). Ceci a peut-être un effet inverse en ASS, où une densité démographique excessive peut provoquer des externalités négatives en matière d'agglomération, limiter l'offre des terres développables, et, au final, dissuader les investissements (Castells-Quintana, 2015 ; Brueckner



Londres, le Caire et Tunis sont les principaux bénéficiaires d'IIE, Londres représentant 15 % des capitaux investis à l'échelle mondiale

©Lowerkase

Carte 6.1. Le réseau géographique mondial des investissements immobiliers étrangers (IIE) (2006 - 2014)



Ronds bleus : IIE au niveau de la ville Ronds verts: IIE vers l'étranger au niveau de la ville  
 Source : Van Gil, Van Haaren et Wall, 2017, données de fDi Markets et indicateurs de développement mondial de la BM

et Lall, 2015). Quoiqu'il en soit, la régulation de l'urbanisme devrait avoir un impact sur les modèles d'investissement. De ce point de vue, les facteurs des IIE peuvent avoir des impacts différents dans différentes régions, et les caractéristiques locales ont typiquement une influence relativement importante sur leurs flux (Laposa, 2007; Holsapple et coll., 2006 ; Fereidouni et Masron, 2013 ; Rotherberger, 2010). En résumé, on peut en conclure que l'activité économique internationale, l'environnement macroéconomique, les facteurs géographiques, les facteurs institutionnels et les mécanismes d'urbanisme ont tous une influence sur les IIE d'une manière ou d'une autre.

### La répartition géographique des IIE

En termes de dollar américain, la répartition des flux d'IIE dans les villes mondiales est inégale (voir la figure 6.1). On constate par exemple que Londres attire à elle seule près de 15 % des capitaux mondiaux d'IIE et que les 30 villes du monde représentent environ 90 % du total des flux d'IIE. Londres, Le Caire et Tunis sont les trois principaux bénéficiaires d'IIE à l'échelle mondiale, dans un ordre décroissant. Ces trois villes attirent près de 33 % des IIE. Les quatre villes d'ASS

de notre échantillon attirent une quantité d'IIE relativement modeste, et représentent moins de 1 % du total des flux d'IIE. En ce qui concerne la création d'emplois toutefois, il est généralement préférable à l'échelle mondiale d'attirer un plus grand nombre d'investissements, qu'une plus forte valeur. Bucarest a, par exemple, reçu plus de 104 investissements (valeur totale : 15,6 milliards de dollars) ayant généré plus de 210 000 emplois directs. Au cours de la même période, Tunis n'a reçu que six investissements dont la valeur combinée correspond à 20,4 milliards USD ; ces derniers n'ont généré qu'environ 10 000 emplois.

La distribution des IIE à travers le continent africain est fortement biaisée en faveur de l'Afrique du Nord (voir la figure 6.1). De 2006 à 2014, l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie ont collectivement attiré près de quatre fois plus d'IIE que les 49 autres pays africains combinés. Une inégalité similaire a été révélée par d'autres études, avec une concentration des IIE dans les couloirs Casablanca-Tripoli et le couloir du Nil (Adb et coll., 2016). Non seulement cette région bénéficie d'une position avantageuse en termes d'IIE, mais elle reçoit également la valeur d'IED la plus élevée. Ceci s'explique sans doute par son affinité culturelle avec les États arabes et sa proximité à l'Europe, et le fait que ces pays

**Tableau 6.1.**  
**Déterminants des investissements immobiliers étrangers (IIE) dans les pays africains (2006-2014)**

Variables	Modèle binominal négatif (Afrique) totalité des IIE
Qualité réglementaire	++
Option de propriété foncière en tenure libre	0-
Politiques d'urbanisme rigides	---
Jours pour obtenir le permis de construire	---
Taille de la population urbaine	++
Taux de croissance urbaine	+
Totalité des IED	+++
Contrôle de la corruption	++
Zone économique spéciale	++

Source: Van Gils, Van Haaren and Wall, 2017, based on fDi Markets and various sources of indicators

+++ Relation très significative et positive  
 ++ Relation plus significative et positive  
 + Relation significative et positive  
 --- Relation très significative et négative  
 -- Relation plus significative et négative  
 - Relation significative et négative  
 0+ Relation non significative, mais positive  
 0- Relation non significative, mais négative

d'Afrique du Nord possèdent tous des économies fortes, des infrastructures bien développées et un bon capital humain, des facteurs très attractifs pour les investisseurs. Une forte démographie et une forte demande en logements donnent par ailleurs lieu à la construction de nouvelles villes qui stimulent les IIE (voir l'étude de cas sur Le Caire dans la partie C de ce rapport).

Il est clair que les flux de capitaux en termes de dollars américains (la valeur) sont plus concentrés que le nombre réel d'investissements (le nombre). S'agissant des IIE, le nombre d'investissements est plus largement réparti dans d'autres couloirs d'investissement africains, comme le couloir Gauteng-Maputo et le couloir Accra-Lagos. La répartition et la concentration du nombre d'IIE in ASS montrent une concentration plus particulière dans les couloirs Accra-Lagos et Gauteng-Maputo. Le nombre de IIE est regroupé de façon similaire et on constate aussi l'émergence d'un nouveau couloir qui s'étend de Pemba jusqu'au lac Victoria. Par ailleurs, les deux villes d'ASS affichant le plus haut niveau d'IIE, à savoir Luanda et Djibouti, se situent en dehors des principaux couloirs d'investissement en Afrique (Adb et coll., 2016). Le cas de Luanda peut s'expliquer par la hausse des prix de l'immobilier due à l'exploration pétrolière. Les IIE de Djibouti sont sans doute dus au tourisme, l'un des principaux secteurs économiques du pays à afficher une croissance, avec près de 63 000 arrivées par an pour profiter de ses plages, ses îles et son climat. Par ailleurs,

Djibouti se situe sur l'une des plus intensives voies maritimes au monde et possède un port important qui exige des types d'immobilier spécifiques.

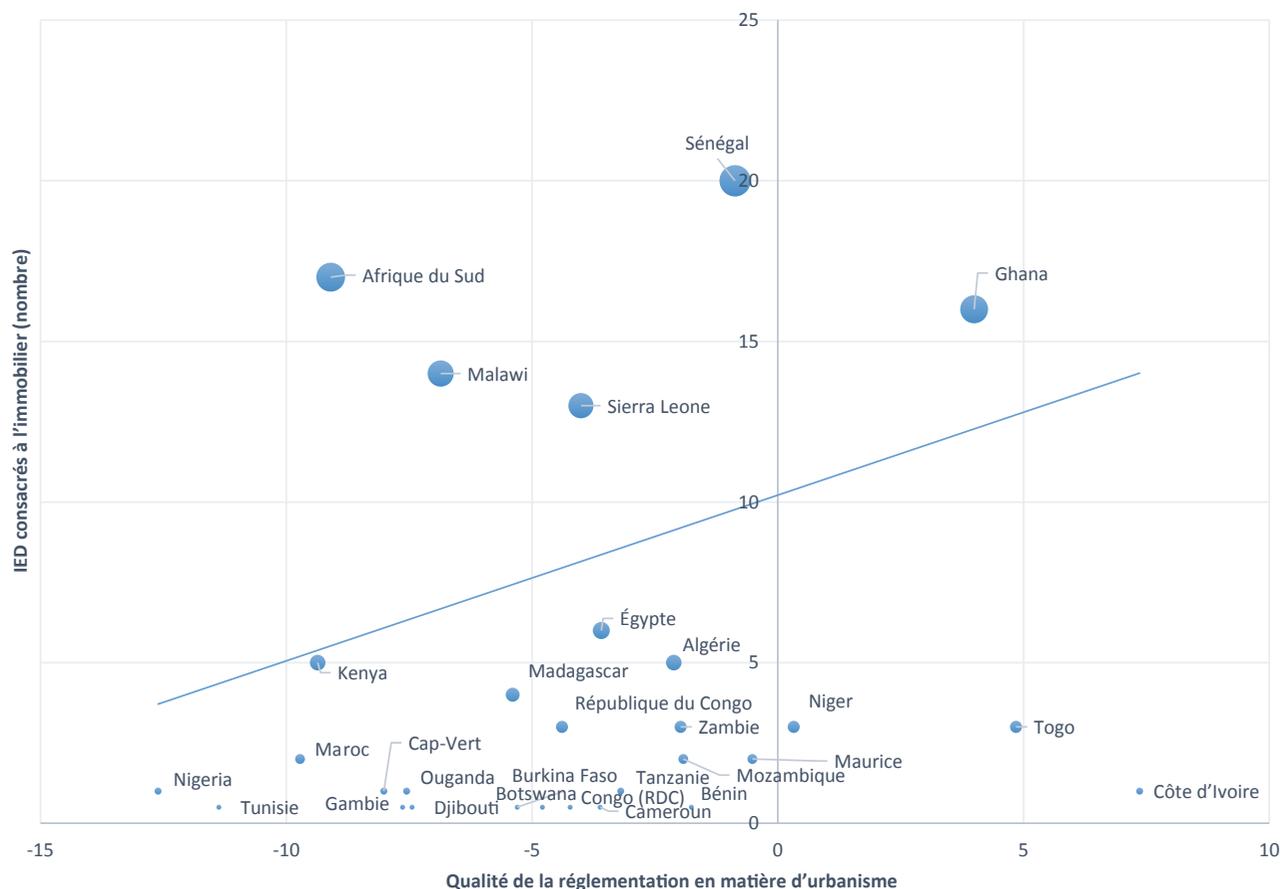
### Les facteurs déterminants des IIE

Les résultats de nos recherches sur l'Afrique et le reste du monde montrent que les IED constituent un facteur très déterminant pour attirer des IIE, tandis que les barrières commerciales ont au contraire un impact négatif (voir la carte 6.1). Ces résultats soulignent l'importance de l'internationalisation et l'intégration économiques pour les IIE. Ce point appuie les conclusions de certaines théories comme le modèle d'Uppsala (Vahlne et Johanson, 2013), les concepts de réseaux urbains mondiaux (Friedmann, 1986 ; Sassen, 2005 ; Wall et van der Knaap, 2011), ainsi que différentes théories liées aux effets de la compétitivité et de l'agglomération (Jacobs, 1969 ; Duranton et Puga, 2004 ; Cheshire et coll., 2014). Comme prévu, notre analyse confirme que la taille de la population urbaine alliée à une bonne croissance a une influence positive l'attraction des IIE en augmentant la demande en logements et en proposant aux investisseurs un marché de plus grande taille (voir aussi l'étude de cas sur la ville du Caire dans la partie C de ce rapport).

Par ailleurs, une meilleure qualité réglementaire favorise les chances d'attirer des IIE comme l'indiquent les signes négatifs très significatifs des politiques d'urbanisme rigides ainsi que le nombre de jours requis pour obtenir un permis de construire. Ainsi, des processus bien établis relatifs aux terres et aux titres de propriété sont plus importants que le fait de pouvoir acquérir des terrains en tenure libre.

Des politiques d'urbanisme rigides et le délai nécessaire pour obtenir un permis de construire ont un impact négatif sur la quantité des IIE attirée (voir la figure 6.1). Ceci correspond aux conclusions d'auteurs qui soutiennent que les lois d'urbanisme imposent des normes trop élevées au regard des niveaux de revenus à travers l'Afrique et que cette disjonction de planification est liée à une mauvaise performance économique et à la formation de zones de peuplement informelles (bidonvilles) (Mabogunje, 1990 ; Obeng-Odoom, 2015 ; Collier et Venables, 2013 ; Brueckner et Lall, 2015). En Afrique, l'enregistrement foncier est un processus complexe et onéreux. L'appropriation des terres, l'inefficacité de l'administration foncière, la documentation de mauvaise qualité, le manque de transparence, le manque de demande et de capacités

Figure 6.1. FREI (count) and urban planning regulatory quality in Africa (2006-2014)



Source: Van Gils, Van Haaren and Wall, 2017, fDi Markets and WB World Development Indicators

pour des arpenteurs-géomètres sont les principaux obstacles à l'amélioration de la gouvernance foncière (Lall et coll., 2017). L'étude de cas de Kigali exposée dans la partie C de ce rapport montre que les réformes institutionnelles et administratives ont placé le Rwanda parmi les meilleurs pays en matière de facilité à faire des affaires et qu'en conséquence, ce pays a attiré des quantités croissantes d'investissements au cours des dernières années. Le Conseil de développement du Rwanda a été créé en septembre 2008 pour accélérer les activités de développement et aider les investisseurs étrangers à monter des entreprises au Rwanda en proposant des informations utiles et en assouplissant les barrières administratives.

Il semble très plausible qu'un équilibre précaire au niveau de la régulation du développement urbain soit nécessaire pour attirer des investissements. Si des règlements de planification élémentaires permettent de réduire le risque de ne recevoir aucun

investissement, ces dernières peuvent également limiter la quantité attirée. Autrement dit, il est important que ces règlements soient moins complexes, plus transparents, plus adaptés au contexte local et qu'ils se limitent au minimum nécessaire. Les institutions africaines chargées de la planification et de l'urbanisme sont souvent inefficaces, car elles utilisent, pour la plupart, des codes de réglementation et des modèles de planification provenant de régimes coloniaux ou importés par d'autres pays développés et ces modèles ne sont pas toujours appropriés pour l'Afrique d'aujourd'hui. Dans plusieurs villes africaines, il est économiquement impossible pour les ménages et les entreprises d'acquiescer officiellement des terres en raison de l'inefficacité de la réglementation. D'autres terres doivent par conséquent être trouvées dans les secteurs informels (Lall et coll., 2017).

Cette recherche s'est concentrée sur l'attraction des IIE car ce facteur peut constituer une source de



Le port de Djibouti et les atouts touristiques du pays expliquent ses capacités à attirer des IIE en termes de villes d'Afrique subsaharienne

capital important pour le développement immobilier urbain en ASS. Les IIE créent un nombre relativement élevé d'emplois, peuvent améliorer la croissance et constituent un investissement direct dans l'environnement bâti. Les IED dans d'autres secteurs ont l'impact le plus positif et le plus significatif sur l'arrivée d'IIE, à la fois dans les villes mondiales et les villes d'ASS. Les barrières commerciales ont en revanche un effet négatif sur l'attraction d'IIE, ce qui souligne l'importance d'une activité économique internationale pour attirer des IIE. Contrairement aux théories générales sur les IED, notre étude des villes mondiales a révélé que des environnements relativement moins transparents, associés à des niveaux de développement technologique et financier plus faibles, peuvent avoir un impact positif sur l'attraction directe d'IIE. Ces résultats indiquent que contrairement aux IIE indirects (Lieser et Groh, 2013), les IIE directs, sont plus attirés par les imperfections du marché (Kusiluka, 2012 ; Rotherberger, 2010). Des niveaux de transparence moins élevés pourraient en effet offrir un accès préférentiel à certains marchés plus rentables (Salem et Baum, 2016). Ceci étant, nos résultats indiquent également qu'un manque de transparence et d'autres imperfections du marché dissuadent l'attraction des IIE et qu'il y a donc une limite à l'effet favorable de ces imperfections.

Dans nos analyses africaines, des niveaux de revenus plus élevés ont un impact très faible, mais négatif sur le quantité d'IIE attirée, ce qui contredit la littérature disponible sur les IED en général et les IIE indirects (Lieser et Groh, 2013). Des niveaux de revenus plus élevés réduisent toutefois sensiblement les chances de ne recevoir aucun investissement. Autrement dit, les IIE directs sont attirés par des marchés de niche et d'assez bons niveaux de développement en matière d'institutions, d'infrastructures et d'économie lorsque les IIE indirects ne constituent pas (encore) un modèle fiable ou fonctionnel, en raison des limitations du développement technologique et financier.

En règle générale, on constate que le modèle de développement de zones économiques spéciales (ZES) semble bien fonctionner pour de plus en plus d'IIE et d'IED (Zeng, 2015). Ces ZES sont des domaines désignés où les réglementations diffèrent des autres domaines au sein d'un même pays. Ces réglementations concernent l'extension de mesures incitatives de nature fiscales et autre pour attirer les IED. Ce modèle semble bien fonctionner en ASS où les ZES offrent aux investisseurs un environnement attractif et bien régulé dans des pays où la réglementation tend généralement à être opaque. D'autres approches stratégiques intégrées seraient



© Derejeb

toutefois souhaitables. Les ZES devraient être intégrées à la ville hôte de manière complémentaire, pour éviter d'aspérer les investissements vers cette dernière et les autres régions (Watson, 2013 ; Zeng, 2015). Les gouvernements devraient notamment formuler des politiques et des réglementations plus exhaustives en matière d'allocation des terres ZES de manière à compenser les occupants existants de ces terres. Trop souvent, les populations pauvres sont simplement déplacées avec peu, voire aucune compensation, pour accommoder d'importantes transactions foncières et créer des ZES. Les pays affichant des taux de croissance urbaine élevés pourraient booster leurs investissements au moyen de ZES, en se méfiant toutefois des gains à court terme posant un risque aux intérêts à plus long terme de la ville.

La qualité réglementaire s'est avérée être un facteur plus important dans notre analyse sur l'Afrique. Ce résultat appuie la nécessité de « démarrer sur de bonnes bases » quand il s'agit d'attirer des investissements (Angelopulo, 2015 ; Tibaijuka, 2009 ; Dasgupta et coll., 2014 ; Glaeser, 2014). Cependant, les environnements d'urbanisme restrictifs semblent limiter la quantité d'IIE attirée, même dans les zones présentant de « bonnes bases ». Ceci est confirmé par d'autres recherches (Mabogunje, 1990 ; Cheshire et

Hilber, 2008 ; Alterman, 2013 ; Collier, 2013 ; Cheshire et coll., 2014 ; Obeng-Odoom, 2015). Ainsi, même si des réglementations élémentaires sont nécessaires pour favoriser l'attraction d'IIE, des réglementations de planification trop rigoureuses peuvent limiter la quantité attirée, et ces réglementations devraient donc s'en tenir à un strict minimum. Selon l'État des villes africaines de 2010, un assouplissement des normes de planification permettrait d'améliorer les marchés fonciers formels en Afrique, au minimum en réduisant le nombre de personnes qui recherchent des solutions alternatives dans les marchés informels. Ce rapport recommande une planification urbaine efficace, des marchés fonciers formalisés et des droits de propriété clairs pour mener à un développement efficace des villes africaines (ONU-Habitat, 2010). L'État des villes africaines 2010 indique par ailleurs que les règlements les plus importants sont la taille minimum des terrains, le zonage foncier visant à limiter le type et l'intensité de l'utilisation des sols, les limitations du rapport sol-surface, et les rapports de subdivision des terrains concernant les terres développables et commercialisables destinées à des nouveaux projets. Des audits de planification urbaine pourraient être utilisés pour identifier les réglementations à modifier afin de parvenir à une densité et une forme urbaines adaptées au taux d'urbanisation (Banque mondiale, 2010).

### Conclusion

Les résultats de nos recherches soulignent l'importance de la planification et de la régulation de la croissance urbaine et le fait que, pour stimuler l'attraction d'IIE, les centres urbains doivent investir dans des infrastructures de base avant de passer à des infrastructures plus techniques, comme un accès à Internet haut débit. Plus important encore, les centres urbains affichant des taux de croissance élevés doivent aussi « construire pour accommoder la croissance » (Angel et coll., 2011) et éviter d'appliquer de manière excessive le concept de la « ville compacte ».

Une ville efficace coordonne les investissements dans les infrastructures, les investissements des entreprises dans le capital productif et les investissements des ménages dans le logement (Collier, 2013). Afin de faciliter ces processus d'investissement, une ville doit posséder des réglementations et des procédures claires, minimales, efficaces et transparentes qui favorisent les processus de développement urbain.

Partie B | Chapitre 7

# Le paradoxe des IED et de la sécurité alimentaire en Afrique

Par Ronald Wall, Dorcas Nyamai  
et Akua Asubonteng

L'Afrique souffre d'un paradoxe en matière de sécurité alimentaire où les denrées alimentaires sont insuffisantes sur un continent présentant un très fort potentiel de production alimentaire  
© Djembe







Un tiers de tous les décès d'enfants à l'échelle mondiale sont dus à la malnutrition

© Francvolpato

On parle de sécurité alimentaire quand toutes les personnes ont un accès physique, social et économique à des aliments sûrs, suffisants et nutritifs à tout moment pour répondre à leurs besoins et préférences alimentaires dans le cadre d'une vie active et saine (Sommet mondial de l'alimentation, 1996). Ce concept couvre quatre dimensions : a) la disponibilité matérielle d'aliments (approvisionnement et demande) ; b) l'accès économique et physique (abordabilité et préférence) ; c) l'utilisation des aliments (nutrition) ; et d) la stabilité alimentaire (durabilité) au fil du temps. Plusieurs facteurs, tels qu'un manque de productivité, des chocs économiques, une instabilité politique et des conditions météorologiques défavorables peuvent influencer sur ces dimensions (FAO, 2008).

L'insécurité alimentaire est l'un des fléaux qui affectent l'Afrique depuis plusieurs décennies, parallèlement à des niveaux de pauvreté élevés et des problèmes de santé. Reconnaisant le manque de ressources dans le secteur alimentaire, les gouvernements africains sont de plus en plus encouragés à attirer des IED pour améliorer leur sécurité alimentaire. Cette partie de nos études explore le paradoxe de la sécurité alimentaire en Afrique où les denrées alimentaires sont insuffisantes sur un

continent présentant pourtant un très fort potentiel de production alimentaire. Nous avons examiné l'impact qu'ont les IED sur l'indice de sécurité alimentaire (ISA) en comparant leurs effets au niveau mondial et celui de l'Afrique. L'ISA est un score normalisé qui englobe 28 indicateurs uniques développés par l'Economist Intelligence Unit, en se basant sur trois paramètres clés : la disponibilité, l'abordabilité et la qualité des aliments (nutrition). Ces trois paramètres de sécurité alimentaire sont généralement reconnus par la littérature sur la sécurité alimentaire des pays africains.

Nous avons évalué l'effet de la totalité des IED et des IED spécifiquement consacrés à l'alimentation (investissements dans le secteur alimentaire) sur l'ensemble de l'ISA en employant ces deux échelles géographiques. La même analyse a été effectuée à un niveau plus détaillé pour les sous-indicateurs d'abordabilité, de disponibilité et de qualité/ sécurité de l'ISA. Dans le cas de tous les modèles statistiques, des variables de contrôle ont été incluses, à savoir les exportations agricoles, l'amélioration des installations sanitaires, les taxes d'importation de produits agricoles et les Indices de production alimentaire.

L'Afrique possède un avantage comparatif par rapport à l'économie mondiale grâce à ses très vastes

zones de terres arables, ses précipitations saisonnières et sa main-d'œuvre semi-qualifiée dans le secteur de l'agriculture. Mais malgré ces avantages, le continent tout entier souffre d'insécurité alimentaire depuis plusieurs décennies. Les menaces émergentes et pressantes à la sécurité alimentaire sont amplifiées par d'importants taux de pauvreté, une urbanisation rapide, une forte croissance démographique, une hausse des prix des denrées alimentaires, des conflits et troubles civils, des politiques inadaptées, des institutions faibles, des marchés défaillants, le changement climatique et un manque de productivité et d'investissements (Kwasek, 2012 ; *Rapport sur le développement humain en Afrique*, 2012 ; SFIW, 2015).

Face aux prix élevés des denrées alimentaires, les familles pauvres sont obligées de consommer des aliments moins chers, mais souvent moins nutritifs. Ceci peut avoir des impacts graves sur le bien-être social, physique et mental de millions de personnes, notamment des enfants. Aujourd'hui, un tiers de tous les décès infantiles à l'échelle mondiale est dû à la malnutrition (Banque mondiale, 2010). Ce constat est particulièrement alarmant sachant que les jeunes représentent plus de la moitié de la population entière de l'Afrique. Comme dans d'autres régions du monde, la sécurité alimentaire en Afrique nécessite une amélioration soutenue et durable de la productivité agricole, de la génération de revenus et de la production d'une nourriture saine et abordable. Pour répondre à cette problématique, la Banque africaine de développement a lancé en 2015 une stratégie intitulée « Nourrir l'Afrique » qui vise à assurer l'autosuffisance alimentaire africaine d'ici 2025 par le biais d'une transformation de l'agriculture (CENUA, 2016).

Au cours des dernières décennies, l'économie africaine a entamé une transition depuis une économie à prédominance agraire vers une économie davantage axée sur les services. Dans un même temps, l'Afrique est devenue une destination d'investissement privilégiée pour les investisseurs d'Europe, d'Amérique du Nord, le Moyen-Orient et les économies émergentes d'Asie comme la Chine et l'Inde. Ce phénomène devrait d'ailleurs s'intensifier à l'avenir (McMichael et Schneider, 2011).). Pourtant, l'impact des IED sur la sécurité alimentaire est incertain. Correctement gérés, ces investissements pourraient potentiellement offrir une solution durable pour sécuriser les aliments tout en générant de nouveaux emplois et en créant de la richesse.

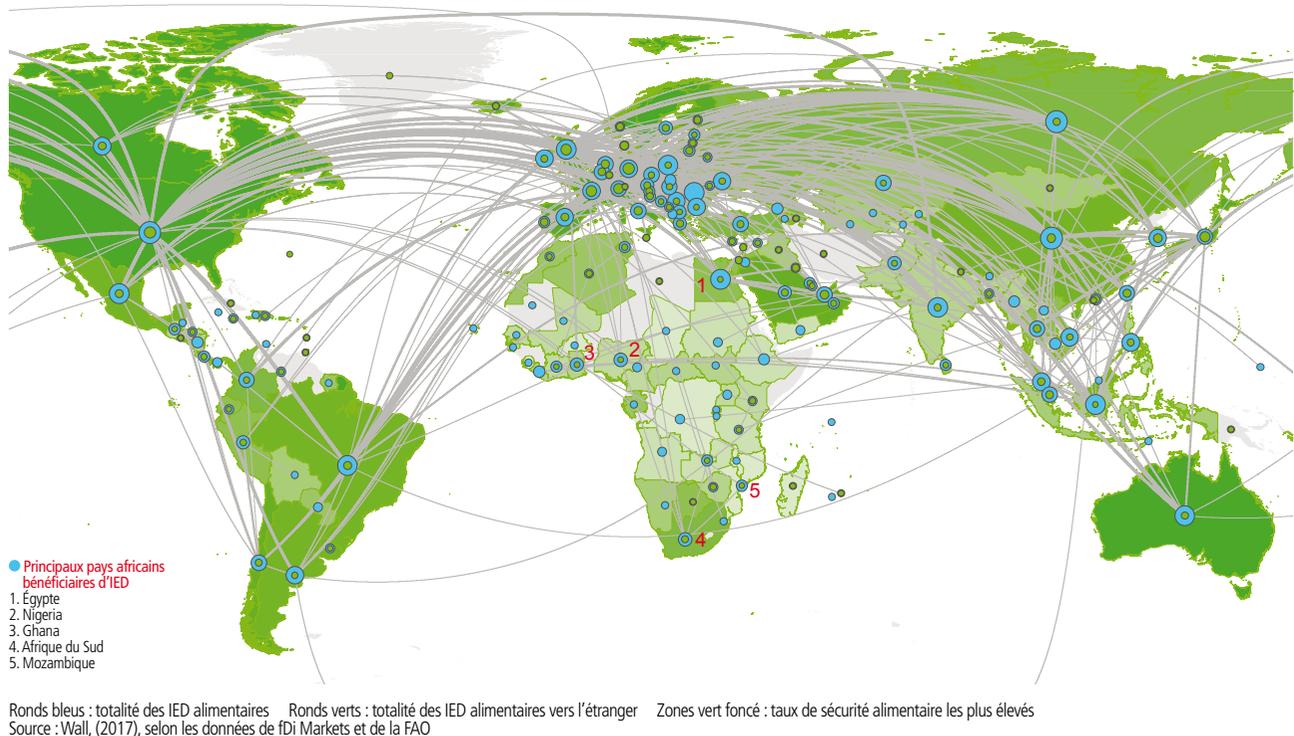
Or, on constate que le nombre de personnes sous-alimentées en Afrique est en constante augmentation, ce qui semble contredire la direction positive de la croissance des IED en Afrique. Cette situation remet en question l'impact réel des activités des sociétés multinationales et des IED sur la disponibilité, l'abordabilité et la qualité des denrées alimentaires. Pour tenter de trouver des réponses à cette problématique, plusieurs études empiriques ont été réalisées en évaluant les relations qui existent entre la sécurité alimentaire (dépendante variable), et les IED (variable indépendante), dans des modèles de régression.

### Distribution des IED et sécurité alimentaire dans les pays africains

Les IED constituent une bonne mesure de l'intégration d'un pays au niveau mondial et de son degré d'attraction pour les entreprises internationales. En Afrique, les variations régionales sont particulièrement marquées. L'Afrique du Nord reçoit la plus grande part de la totalité des IED, bien que le taux de conversion d'emplois (emplois générés par chaque million de dollars d'IED) à 1,43 soit inférieur à la moyenne africaine qui est de 1,91. L'Afrique du Nord est suivie par l'Afrique de l'Ouest l'Afrique de l'Est, cette dernière affichant de meilleurs taux de conversion d'emplois comparés à d'autres régions africaines, à l'exception de l'Afrique australe. Bien que l'Afrique australe reçoive le moins de capitaux, cette région affiche le taux de conversion d'emplois le plus élevé (2,84).

La carte 3,1 présente les IED alimentaires et les niveaux de l'Indice de sécurité alimentaire (ISA) à travers le monde. On constate que la majorité des pays africains ont de faibles niveaux d'ISA, tandis que les pays d'Amérique du Nord, d'Australie et de l'UE bénéficient de la meilleure sécurité alimentaire à l'échelle mondiale. En Afrique, l'Égypte est le plus grand bénéficiaire d'IED alimentaires, devant, dans un ordre décroissant, le Nigeria, le Ghana, l'Afrique du Sud et le Mozambique. Il n'est peut-être pas surprenant que l'Égypte affiche également le plus haut niveau de sécurité alimentaire en Afrique. Pourtant, d'autres facteurs entrent clairement en jeu, sachant que le Nigeria et le Ghana, qui ont également reçu d'importantes quantités d'IED alimentaires, figurent parmi les pays ayant la plus mauvaise sécurité alimentaire en Afrique. Les autres pays ayant une sécurité alimentaire relativement élevée sont

Carte 3.1. Répartition des IED alimentaires moyens et sécurité alimentaire dans l'ensemble des pays (2012-2014)



le Maroc, l'Afrique du Sud et la Tunisie. La majorité des pays africains souffrent d'insécurité alimentaire, comme notamment la République démocratique du Congo, la Tanzanie, le Mozambique, Madagascar, la Guinée, la Côte d'Ivoire et le Togo, par ordre décroissant. Ces pays sont suivis par le Mali, le Niger, le Tchad, le Soudan, l'Angola, la Zambie et le Malawi.

### La sécurité alimentaire à l'échelle mondiale

La sécurité alimentaire est un enjeu mondial. Après la pauvreté, il s'agit du deuxième Objectif de développement durable des Nations Unies (ODD). Ces deux sujets sont d'ailleurs étroitement liés. La sécurité alimentaire est à la fois une cause et un effet de conflits, de croissance démographique, de sécheresses, de la hausse des prix et de pratiques agricoles inadéquates (Maxwell, 1999 ; Naylor et Falcon, 2010 ; Altman et coll., 2009). Dans la mesure où la croissance économique peut changer la donne en matière de pauvreté et d'insécurité alimentaire, beaucoup de pays adoptent aujourd'hui des politiques ciblées telles qu'une ouverture ou une libération du commerce afin de promouvoir la croissance. Les IED sont perçus comme un moyen efficace pour améliorer cette croissance.

Il est également utile d'examiner la relation qui unit les IED à la sécurité alimentaire à l'échelle mondiale. Premièrement, on constate que la totalité des IED et les IED alimentaires n'ont pas d'influence significative sur l'ISA, ni sur les sous-indicateurs que sont l'abordabilité, la disponibilité et la qualité. Cela peut être dû à l'hétérogénéité des données (trop d'influences spécifiques à chaque pays comme des politiques, langues et cultures différentes). Néanmoins, d'autres facteurs tels que les exportations agricoles, l'amélioration des installations sanitaires (hygiène liée à la manutention, au traitement et au conditionnement des denrées alimentaires), les tarifs des importations agricoles et l'indice de production alimentaire, ont un impact significatif sur la sécurité alimentaire au niveau mondial.

Deuxièmement, de meilleures installations sanitaires sont un facteur très important pour améliorer la sécurité alimentaire. Une plus grande propreté et des niveaux d'hygiène plus élevés sont en effet liés à de meilleurs niveaux de sécurité alimentaire étant donné qu'une amélioration des conditions sanitaires est associée à une meilleure santé, une meilleure productivité et des revenus plus élevés. Ce point est particulièrement important pour l'industrie

agroalimentaire, qu'il s'agisse du conditionnement de produits laitiers, de viande, de légumes ou de fruits. Quand on examine de plus près les sous-indicateurs de l'ISA, on observe que de meilleures installations sanitaires sont particulièrement importantes pour la disponibilité et la qualité / sûreté des aliments, mais que ce facteur n'affecte pas leur abordabilité.

Troisièmement, les taxes sur les importations agricoles ont une influence positive et importante sur l'ISA en règle générale. Autrement dit, les pays qui dépendent le moins d'importations dans ce domaine (en produisant leurs propres aliments) affichent une sécurité alimentaire supérieure. Ceci est appuyé par le fait que l'abordabilité est le seul sous-indicateur significatif positif. Cela suggère que les taxes imposées sur les denrées alimentaires agricoles dissuadent les produits concurrents étrangers et stimulent au contraire la concurrence locale en matière de production alimentaire ce qui rend le prix des denrées plus abordables. Les taxes sur les importations agricoles n'ont aucune importance particulière du point de vue de la disponibilité et de la qualité / sûreté de la sécurité alimentaire.

Quatrièmement, l'Indice de production alimentaire ne semble pas avoir d'effet significatif sur l'ISA, alors qu'en revanche les exportations alimentaires diminuent clairement la disponibilité des aliments, augmentant ainsi l'insécurité alimentaire. Ceci s'explique par le fait que les exportations alimentaires se sont souvent au détriment des denrées alimentaires locales, comme les cultures vivrières qui sont exportées pour servir de biocarburants ou d'aliments pour

animaux. Cette conclusion est également appuyée par les sous-indicateurs de l'abordabilité, de la disponibilité et de la qualité / sûreté qui révèlent tous des impacts négatifs significatifs. Depuis les années 80, les importations agricoles ont augmenté plus rapidement que les exportations, atteignant 47 milliards de dollars américains, et entraînant un déficit de 22 milliards de dollars (FAO, 2011). On peut en conclure que plus un pays exporte ses cultures de façon disproportionnée, moins ses aliments sont abordables et disponibles au niveau local. Cette situation a bien sûr un impact sur la qualité et la sécurité des produits alimentaires. Ces résultats ne suggèrent pas que les exportations alimentaires sont mauvaises en soi, mais que les pays ne doivent pas exporter leurs produits alimentaires au détriment de leurs populations. Cela suggère aussi qu'une fois que les populations locales auront été adéquatement approvisionnées, l'exportation des aliments excédentaires aura un effet positif sur la prospérité future de ces pays.

### La sécurité alimentaire à l'échelle continentale africaine

Nous avons ensuite exploré l'impact des IED sur la sécurité alimentaire en Afrique. Le tableau 3,1 indique que la totalité des IED a un impact significatif et positif sur l'ISA en Afrique, même si du point de vue des sous-indicateurs de l'ISA, cet impact se rapporte spécifiquement à l'abordabilité, et, à un moindre degré, à la qualité / sûreté. Cela appuie la perception généralement acceptée qu'une augmentation des

Tableau 3.1.  
Relation entre les IED et la sécurité alimentaire en Afrique

Variables	Indice de sécurité alimentaire	Indice de sécurité alimentaire	Abordabilité	Abordabilité	Disponibilité	Disponibilité	Qualité et sécurité	Qualité et sécurité
Totalité des IED	++		++		0-	0-	+	
IED alimentaires		0-		0-		0-		0+
Exportations agricoles	0-	0-	0+	0+	-	--	0-	0-
Meilleures installations sanitaire	+++	0+	++	0+	++	++	+++	+++
Taxes sur les importations agricoles	++	0+	+++	+++	0+	0+	0-	0+
Indice de production alimentaire	0+	++	0+	0+				

Source : Wall, Nyamai et Asubonteng (2016)

+++ Relation très significative et positive    ++ Relation plus significative et positive    + Relation significative et positive    --- Relation très significative et négative  
-- Relation plus significative et négative    - Relation significative et négative    0+ Relation non significative, mais positive    0- Relation non significative, mais négative

IED dans les pays africains contribue à améliorer la productivité dans l'ensemble et à augmenter les revenus, ce qui, à son tour, permet aux populations d'acheter des aliments et exiger des niveaux plus élevés en matière de qualité et de sécurité des aliments. À l'échelle continentale, l'Égypte affiche la meilleure abordabilité alimentaire ce qui n'est peut-être pas surprenant sachant que ce pays est celui qui reçoit la plus grande quantité d'IED en Afrique en termes de valeur. Elle est suivie par le Nigeria, l'Angola, l'Afrique du Sud et le Kenya (voir la figure 3,1). Inversement, des pays comme le Niger, le Burundi et la Guinée reçoivent des quantités minimales d'IED, et ont les niveaux d'abordabilité les plus faibles d'Afrique.

On constate par ailleurs que les IED alimentaires en Afrique ont un effet insignifiant sur l'ISA. Ceci est probablement dû au fait que les investissements alimentaires s'intéressent davantage à l'exportation de ces produits vers des destinations situées en dehors de l'Afrique, plutôt qu'à la stimulation de la sécurité alimentaire locale. Cette constatation est confirmée par l'indicateur des exportations agricoles, lequel influence négativement le sous-indicateur de la disponibilité de l'ISA. Il ressort également du tableau 3,1 qu'une amélioration des installations sanitaires a un effet positif, comme la totalité des IED, sur

l'ISA et ses sous-indicateurs que sont l'abordabilité, la disponibilité, et la qualité / sûreté. On peut par conséquent affirmer qu'un meilleur niveau de propreté et d'hygiène contribue à améliorer la sécurité alimentaire. Comme avec les résultats de notre analyse globale, les taxes sur les importations agricoles contribuent aussi de manière à l'amélioration de la sécurité alimentaire. Ceci s'explique sans doute par le fait que ces taxes dissuadent l'arrivée de produits concurrents étrangers et stimulent la concurrence locale en matière d'alimentation. Comme le montrent les sous indicateurs de l'ISA, cet aspect affecte particulièrement l'abordabilité des aliments.

Pour vérifier la mesure selon laquelle les pays africains importent et exportent des denrées alimentaires, une analyse supplémentaire est incluse dans cette étude. Celle-ci examine les importations et les exportations de dix produits alimentaires entre différents pays du monde. On constate que, comme beaucoup d'autres régions du monde, l'Afrique importe de grandes quantités de blé (ronds verts), mais n'exporte pratiquement pas, tandis que dans les régions où l'alimentation est très sécurisée, comme l'Europe et l'Amérique du Nord (voir la carte 3,1), les exportations et les importations de blé sont fortement présentes. Ceci est sans doute dû au fait que le secteur agricole africain



La propreté et l'hygiène favorisent la sécurité alimentaire dans la mesure où un manque d'assainissement provoque des maladies et affecte la productivité de la main-d'œuvre

©Riccardo Lennart Niels Mayer

n'est pas suffisamment avancé pour être compétitif au niveau mondial. On notera aussi qu'il est souvent plus coûteux d'organiser une production alimentaire au niveau national et que, dans beaucoup de cas, l'importation d'aliments revient moins cher.

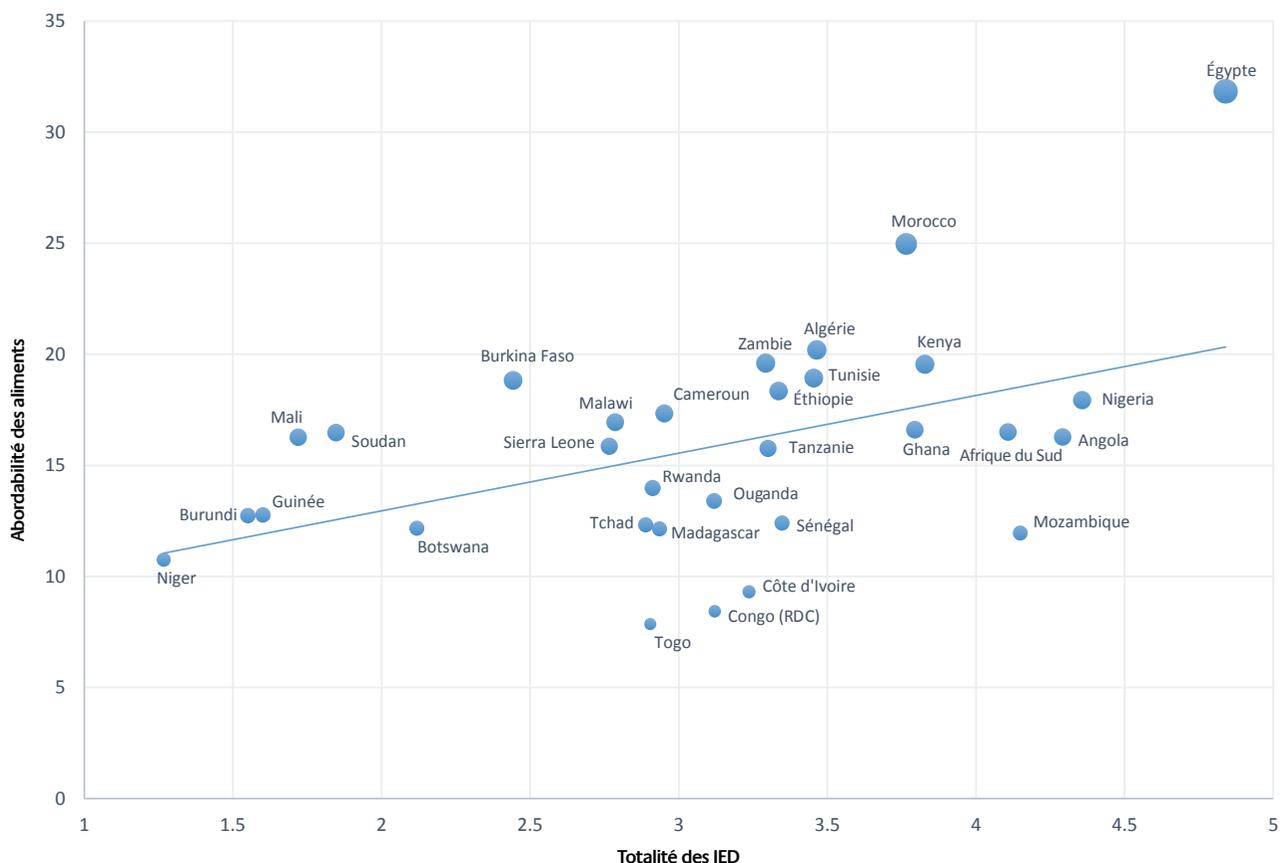
Sur la base de ce qui précède, on pourrait avancer que de plus modestes variations entre les importations et les exportations favorisent la sécurité alimentaire. Outre le blé, les pays africains dépendent généralement d'importantes importations de produits comme le riz et le maïs, et de viande (protéines essentielles) comme le poulet, le bœuf et le porc. Les importations disproportionnées de ces glucides et produits protéiques essentiels sont clairement un élément déterminant de la dépendance, de la vulnérabilité et de l'insécurité alimentaires. Par ailleurs, comme on le constate au niveau de l'Afrique (tableau 3.1), mais aussi à l'échelle mondiale, les taxes d'importations de produits agricoles améliorent positivement la sécurité

alimentaire, notamment du point de vue du sous-indicateur de l'abordabilité. En d'autres termes, des réglementations plus strictes en matière d'importation permettraient de protéger les producteurs alimentaires à l'échelle nationale, de stimuler la production alimentaire au niveau local et d'assurer une meilleure abordabilité des aliments. Cette situation pourrait aboutir à la production d'excédents et stimuler les exportations. La sécurité alimentaire de nombreux pays africains devrait s'améliorer dès qu'un bon équilibre sera obtenu en matière de commerce.

### Conclusions

La sécurité alimentaire est un sujet très pertinent pour l'Afrique, d'autant que le nombre de personnes sous-alimentées continue d'augmenter (FAO, 2015). L'Afrique est également confrontée à une demande croissante pour des aliments nutritifs et abordables en raison de

Figure 3.1. La relation entre l'abordabilité des denrées alimentaires et la totalité des IED en Afrique (2012-2014)



Source : Wall, Nyamai et Asubonteng, 2016, fDi Markets et Indicateurs de développement dans le monde de la BM

sa rapide croissance démographique. Non seulement le continent africain souffre aujourd'hui d'insécurité alimentaire, mais ses générations futures seront encore plus à risque. Bien que les gouvernements et les agences internationales aient beaucoup influencé la sécurité, la réduction des ressources accordées par les partenaires nationaux et internationaux a entraîné une baisse de la priorité du secteur agricole en matière de dépenses publiques en faveur d'autres secteurs (Forum économique mondial, 2015). Les IED pourraient combler ce manque d'investissement.

Cette étude explore les impacts qu'ont les IED sur la sécurité alimentaire aux niveaux mondial et africain. Nous avons trouvé des impacts positifs, ambigus et même négatifs des IED sur les économies des pays bénéficiaires. Ce type de contradictions a également révélé par d'autres études. Les études sur les IED alimentaires et leurs impacts sur la sécurité alimentaire ont montré des résultats tout aussi contradictoires. Nos résultats montrent qu'au niveau mondial, ni la totalité des IED ni les IED alimentaires ont un impact significatif sur la sécurité alimentaire ou ses sous-composants que sont l'abordabilité, la disponibilité et la qualité / sûreté des aliments. Les variables de contrôle, telles que les exportations agricoles, l'amélioration des installations sanitaires, les taxes sur les importations agricoles, et l'Indice de production alimentaire ont tous un impact important sur la sécurité alimentaire.

L'amélioration des installations sanitaires a un impact important et positif sur l'amélioration de l'ISA au niveau mondial. La propreté et l'hygiène favorisent la sécurité alimentaire, car un manque d'assainissement provoque des maladies et influence la productivité de la main-d'œuvre et les revenus. L'hygiène est également très importante pour le secteur du conditionnement des aliments. De meilleures installations sanitaires améliorent également la disponibilité et qualité / sûreté des aliments sans toutefois n'affectent pas l'abordabilité des aliments. Cette étude montre également que les taxes sur les importations agricoles augmentent la sécurité alimentaire dans la mesure où une moindre dépendance sur les aliments importés favorise la production alimentaire domestique et conduit à une plus grande sécurité alimentaire.

D'autre part, l'augmentation des exportations agricoles a un effet négatif sur la sécurité alimentaire et ses sous-indicateurs que sont l'abordabilité, la disponibilité et la qualité / sûreté des aliments.

Autrement dit, une augmentation des exportations alimentaires par des entreprises étrangères ne mène pas à la disponibilité de nourriture au niveau local et affecte l'abordabilité des denrées, avec des implications négatives en matière de qualité et de sécurité de ces produits pour les populations locales. À l'avenir, les IED alimentaires devraient par conséquent se concentrer davantage sur les partenariats et l'inclusion économique en ciblant plus particulièrement les marchés locaux.

Dans le cas de l'Afrique, la totalité des IED a un impact important et positif sur l'ISA, notamment en termes d'abordabilité, mais affecte moins la qualité et la sûreté de ces produits. Des résultats similaires ont été obtenus dans diverses municipalités locales de l'Afrique australe où il est clairement démontré que la totalité des IED réduit la famine et l'insécurité alimentaire (Dunstan et coll. 2018). Dans certains pays comme l'Angola, l'Égypte, le Kenya, le Nigeria et l'Afrique du Sud, on note la présence d'une relation plus solide entre les IED et l'abordabilité avec des valeurs d'IED plus élevées et une plus grande abordabilité des aliments (voir la figure 3,1). Vu que le secteur de la production (qui comprend la transformation des aliments) attire la plus grande part des IED en Afrique, ce secteur génère également le plus grand nombre d'emplois. On peut donc en conclure que plus les IED sont élevés dans les pays africains, plus les aliments sont abordables et plus la demande pour des aliments sûrs et de meilleure qualité augmente, en raison de l'augmentation des niveaux productivité et des revenus que génèrent ces niveaux. Les IED de différents secteurs ont aussi des impacts indirects sur la sécurité alimentaire, tandis que les IED dans le secteur de l'agriculture améliorent la sécurité alimentaire dans les pays en développement en augmentant la production. Ils permettent également d'améliorer les connaissances locales et les transferts de technologie.

Dans le cas de l'Afrique, l'étude a révélé des résultats contradictoires dans la mesure où les IED alimentaires n'affectent pas l'ISA de manière significative. Cependant, les signes négatifs indiquent que si la relation était importante, l'impact serait probablement négatif. La logique ici est qu'une grande part des IED alimentaires de l'Afrique est consacrée à l'acquisition de terres agricoles, un facteur qui a un impact négatif sur les économies locales en raison des conflits sociaux, économiques et politiques qu'il soulève. Les études ont montré que 115 millions d'acres de terres agricoles ont été loués à des investisseurs du



Quand l'alimentation est sécurisée au niveau local, les IED alimentaires peuvent permettre au secteur agroalimentaire de contribuer de façon majeure au PIB comme l'ont prouvé l'Argentine et d'autres pays

© Martín Otero

monde entier (externalisation internationale de terres destinées aux exportations alimentaires) et que la majeure partie de ces terres se situent en Afrique (Land Matrix, 2016). Les investissements alimentaires en Afrique sont ainsi devenus une activité de « recherche, de production et d'exportation des ressources » qui ne soutient pas généralement la disponibilité alimentaire locale. La production alimentaire organisée par les investisseurs (multinationales) cible essentiellement des cultures qui revêtent une forte valeur économique sur les marchés mondiaux (p. ex. fruits, oléagineux, café et cacao). Or, ces cultures ne sont généralement pas des aliments de base du pays hôte. Cela explique le paradoxe des pénuries alimentaires dans un continent à haut potentiel de sécurité alimentaire.

De nombreux agriculteurs de subsistance africains déplacés par l'externalisation internationale des terres se voient obligés de migrer vers des centres urbains afin de trouver d'autres moyens de subsistance (ONU-Habitat 2008, 2010 et 2014). Étant donné que ces migrants n'ont généralement pas les compétences requises pour travailler dans les industries manufacturières ou les services en milieu urbain, ils sont plus susceptibles de rejoindre les cohortes de chômeurs urbains ou de finir dans le secteur informel plutôt que de trouver du travail dans des activités urbaines productives. Par ailleurs, les IED alimentaires ont généralement tendance à exporter

les produits alimentaires en dehors de l'Afrique ce qui a un impact négatif sur la sécurité alimentaire locale. Ce point est confirmé par nos résultats qui montrent que les exportations agricoles peuvent avoir un fort effet négatif sur la disponibilité alimentaire. Une augmentation des exportations alimentaires depuis l'Afrique vers le reste du monde entraîne inévitablement une baisse de la disponibilité des aliments sur les marchés locaux et peut influencer sur la sécurité alimentaire dans l'ensemble.

Par conséquent, la politique africaine sur les exportations alimentaires doit encourager des formes de commerce plus durables qui ne nuisent pas aux communautés locales. Il convient toutefois de noter que cette constatation contredit les conclusions d'autres études qui affirment au contraire que les investissements dans le secteur agricole augmentent sensiblement la sécurité alimentaire dans les pays en développement. Nos résultats soutiennent la théorie selon laquelle les IED alimentaires, et notamment dans le secteur agricole, ne profitent pas à l'agriculture locale, car ces investissements se caractérisent trop souvent par des modes de production hautement mécanisés qui ne créent que très peu d'emplois, des mauvaises conditions de travail, un manque de droits du travail, l'épuisement des ressources en eau, une utilisation généralisée de produits chimiques (dont certains sont depuis longtemps interdits dans

d'autres l'économie) et la contamination associée de l'environnement. Il est donc essentiel que les nations africaines apportent un grand soin à la formulation de leurs politiques alimentaires afin de réduire les risques inhérents cités ci-dessus et que les pays hôtes possèdent des capacités suffisantes pour intégrer de nouvelles technologies et connaissances afin de mieux profiter des IED alimentaires

## Recommandations

### Généralités

Bien qu'il soit recommandé aux pays africains d'encourager l'arrivée d'IED, un certain degré de prudence est toutefois justifié. En effet, les IED alimentaires n'ont aucune relation significative avec la sécurité alimentaire dans la mesure où les multinationales spécialisées dans le secteur alimentaire contrôlent étroitement ces marchés et consacrent typiquement la majorité de leur production à l'exportation avec très peu d'effets indirects en matière de développement local. Par conséquent, toute politique visant à attirer ce type de multinationales doit aussi englober les marchés locaux, l'intégration de la technologie, la coopération avec les entreprises locales et l'inclusion sociale.

Les résultats de notre étude recommandent l'élaboration d'une stratégie bidirectionnelle pour améliorer le secteur agricole des pays africains. Premièrement, le secteur africain de l'agriculture doit être renforcé et modernisé en adoptant des pratiques plus commerciales, mais inclusives à l'aide de méthodes durables afin de produire des aliments dignes d'exportation.

Deuxièmement, la politique de promotion des industries agricoles et leur collaboration avec les multinationales sont essentielles pour tisser des liens entre les secteurs de l'agriculture et de la production à l'échelle corporative.

Si les IED doivent être un investissement complémentaire qui comble les lacunes de financement du secteur alimentaire en Afrique, les IED non dirigés ne doivent pas être utilisés pour garantir la sécurité alimentaire. La sécurité alimentaire doit être visée en encourageant le secteur alimentaire tout entier, depuis la production agricole jusqu'à la transformation des denrées et les chaînes de valeur associées.

Une fois que la sécurité alimentaire sera garantie au niveau local et que les aliments produits seront de bonne qualité, les IED liés à l'alimentation pourront

faciliter les exportations. L'Afrique pourrait tirer d'importants enseignements de l'Argentine, du Brésil et du Chili, où le secteur agroalimentaire contribue de manière significative au PIB, à l'emploi et aux exportations. Les pays africains doivent se concentrer sur l'amélioration de leur productivité agricole, la qualité des aliments, ainsi que la diversité des produits agricoles. Les produits agricoles devraient être transformés en divers produits alimentaires conformément aux normes internationales et exportés vers des marchés internationaux pour faire progressivement évoluer les pays africains vers des produits d'exportation de plus grande valeur (consommé par les marchés mondiaux développés). Cette transition encouragera une croissance économique, la compétitivité et l'intégration de ces pays dans l'économie mondiale. Pour cela, le développement d'institutions et d'infrastructures appropriées et l'attraction d'IED sont essentiels.

L'agriculture urbaine et l'agriculture périurbaine non polluantes devraient également être encouragées dans les villes africaines en exploitant les compétences des travailleurs agricoles déplacés.

Les pays africains doivent augmenter leurs capacités d'intégration des technologies et des connaissances en termes de capital humain, d'infrastructures, de développement technique et d'innovation, de gouvernance et de qualité institutionnelles afin d'améliorer leur production agricole et d'assurer leur sécurité alimentaire.

Étant donné que l'amélioration des installations sanitaires contribue à améliorer l'ISA du point de vue de l'abordabilité, la disponibilité et la qualité / sûreté, il est par ailleurs recommandé que la propreté, la promotion de l'hygiène et la prévention des maladies soient encouragées par la mise en place de bonnes conditions sanitaires pour les aliments, les manipulateurs d'aliments, le conditionnement des aliments, les installations de préparation et le matériel tout au long du processus de production et conformément aux normes de qualité et de sécurité internationalement acceptées. Pour élargir les marchés des aliments transformés et non transformés à l'extérieur du continent africain, des taxes sur les importations agricoles devraient contrôler l'importation de produits alimentaires de base et permettent la concurrence au niveau local.

Il est également important que les pays bénéficiaires veillent à ce que les contrats d'investissement et les modèles commerciaux



Une ferme de café en Zambie. La production alimentaire organisée par les investisseurs étrangers cible sur des cultures à forte valeur économique sur les marchés mondiaux qui ne sont pas des aliments de base pour les marchés locaux

©Marek Poplawski

respectent les cadres législatifs et politiques pour maximiser les avantages et minimiser les risques afin que les investissements étrangers puissent combler les lacunes en investissement des pays africains à moindre risque.

Il est essentiel que les institutions régionales et nationales jouent un rôle de médiation en veillant notamment à ce que les multinationales s'engagent à être coresponsables de la sécurité alimentaire de la nation, comme dans les exemples récents du Libéria et de Madagascar, et que tous les acteurs de l'alimentation, et plus particulièrement les petits fermiers, participent à ce processus.

### **La sécurité alimentaire urbaine**

Les zones rurales doivent être mieux reliées aux marchés urbains par une meilleure proximité, en développant notamment l'agriculture et l'horticulture périurbaines, les liens de longue distance et des chaînes de valeur.

La politique africaine en matière de sécurité alimentaire devrait être plus sensible au risque de crises de sécurité alimentaire qui affecte les villes en tenant mieux compte des facteurs que sont les entreprises locales et internationales, les petits exploitants, l'innovation alimentaire, la technologie alimentaire, les services alimentaires, le transport alimentaire et la

logistique. Cette approche ne devrait pas traiter les villes comme des entités isolées, mais au contraire, comme des éléments d'un concept plus large afin d'intégrer leur développement au sein de réseaux urbains régionaux, voire mondiaux (marchés et zones de production).

Les politiques urbaines régionales doivent traiter plus efficacement les dimensions sécuritaires de l'abordabilité, la disponibilité et la qualité par la promotion de modèles commerciaux urbains et périurbains pratiques et résilients, comme notamment des groupes alimentaires concurrents (production et services, co-implantation sectorielle, production alimentaire à valeur ajoutée, transformation, conditionnement, logistique, transport, vente en gros, vente au détail, stockage, installations de la chaîne de froid, développement portuaire et stimulation de la R&D).

Enfin, il convient de noter que les recherches menées sur l'Afrique sont entravées par le manque de données disponibles. Un meilleur accès à des informations essentielles sur le secteur alimentaire permettrait de mieux informer les investisseurs, les producteurs et les commerçants, à propos notamment des lacunes qui existent actuellement au niveau de la nature et des besoins de ce secteur. L'accès aux données ouvertes devrait par ailleurs être systématiquement mis à jour.

Partie B | Chapitre 8

# Instrument politiques capables d'attirer des IED dans le secteur des énergies renouvelables

Par Ronald Wall, Stelios Grafikos,  
Alberto Gianoli et Spiros Stavropoulos

Le Président Lungu a lancé le Programme solaire de la Zambie en 2016 avec l'IFC afin  
d'encourager les investissements privés et éviter de dépendre de financements de donateurs  
© IFC







Parcs éoliens en Afrique du Sud: les investissements éoliens ont connu une croissance stable, car l'énergie éolienne constitue la technologie la plus viable d'un point de vue commercial © Geoffrey Sperring

Le réchauffement climatique est une question de plus en plus importante pour les décideurs des pays de l'hémisphère Sud en développement qui souhaitent améliorer leur durabilité environnementale et économique. Les pays industrialisés se sont engagés à soutenir ces derniers en fournissant des 100 milliards de dollars américains par an par le biais du Fonds vert pour le climat (FVC), créé par la 16e Conférence des parties (COP16). Bien que les investissements étrangers présentent un grand potentiel pour mitiger la menace qui pèse actuellement sur l'environnement au niveau mondial, leur véritable rôle n'a pas encore été bien exploré (Mahews et coll., 2010 ; Peake et Ekins, 2016). Cette étude examine par conséquent les investissements étrangers directs verts (IEDV), qui, dans le cas présent, font référence au secteur des énergies renouvelables.

La CNUCED (2010) définit les IEDV comme le transfert de technologies, pratiques ou produits de

la part de sociétés transnationales (STN) vers les pays bénéficiaires par le biais de capitaux propres (IED) et d'une participation sans capitaux, de manière à ce que leurs activités génèrent considérablement moins d'émissions de gaz à effet de serre qu'elles ne le feraient dans des circonstances normales. Les IEDV affichent déjà de bons résultats en matière de contribution aux industries, pratiques, technologie et compétences respectueuses de l'environnement. De plus en plus de preuves indiquent d'ailleurs qu'il serait plus efficace de promouvoir les investissements privés dans les pays en développement, plutôt que le financement de projets individuels par des donateurs en matière d'énergie propre (Buntaine et Pizer, 2015). Le manque d'investissement public dans les énergies renouvelables pourrait notamment être comblé par des investissements privés. Non seulement ce type d'investissement permet de créer des emplois, mais il

peut aussi conduire au transfert de connaissances, de compétences et d'expertise. Dans cette optique, il est utile d'identifier les politiques les plus efficaces pour attirer ces IEDV.

On constate toutefois un manque de recherche sur ce sujet, particulièrement en ce qui concerne les études à perspective mondiale basées sur de nombreux pays. Cette étude vise par conséquent à démontrer la mesure selon laquelle les politiques d'énergie durable nationales ont affecté l'attraction des IEDV dans différentes économies avancées et en développement. Elle s'intéresse plus particulièrement à la géographie des réseaux d'IEDV mondiaux et aux instruments politiques qui les influencent.

### La croissance verte

La croissance verte est un phénomène qui gagne actuellement en visibilité en tant que stratégie de développement économique alternative (Sternier et Damon, 2011). Ce concept fut introduit pour la première fois en 2005 par la Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) dans le but d'explorer les moyens d'encourager un modèle de développement durable à faible teneur en carbone pour les économies asiatiques à la croissance rapide (CESAP, 2005). Plus récemment, l'OCDE (2010) a défini la croissance verte comme une croissance économique qui veille à ce que les capacités des ressources naturelles existantes soient protégées. En d'autres termes, le modèle de croissance verte souligne la nécessité de politiques qui relient les défis économiques et environnementaux (Hammer et coll., 2011) et crée des bénéfices économiques qui reflètent la valeur des ressources naturelles de base (OCDE, 2011).

### Les investissements étrangers directs verts (IEDV)

On manque toutefois de définition claire pour ces « investissements verts » dans la mesure où il n'existe pas encore de consensus théorique sur ce terme (Inderst et coll., 2012). Cependant, plusieurs études utilisent l'acronyme IEDV pour faire référence à des investissements propres, durables et favorables au climat. Golub et coll. (2011) ont exploré deux hypothèses dans leurs recherches sur les IED et l'environnement. La première porte sur l'effet « paradis pour les pollueurs » qui désigne les IED à la recherche de meilleurs retours sur investissement dans des pays où les lois environnementales sont faibles. La deuxième est l'effet « de halo de la pollution » où, à l'inverse, les IED encouragent de

meilleures pratiques et technologies d'un point de vue environnemental. Cette étude se concentre principalement sur la deuxième hypothèse et les relations qui existent entre différents instruments politiques et le déploiement d'énergies renouvelables.

Les facteurs déterminants qui affectent les IEDV dans le hôte bénéficiaire et, notamment, les décisions des sociétés multinationales comprennent :

- les cadres politiques généraux : politiques environnementales, énergétiques, climatiques et industrielles ;
- les facteurs économiques : les déterminants généraux des IED tels que les facteurs de recherche de marché, de recherche de ressources, de recherche d'efficacité et de recherche stratégique ;
- la facilitation des affaires : les politiques nationales et locales qui favorisent les investissements à faible teneur en carbone ;
- et d) les coûts de production : réduction des coûts découlant d'économies réalisées sur le matériel, les ressources et l'énergie (CNUCED, 2010 ; Hanni et coll., 2011).

### Les IEDV dans les énergies renouvelables

Les énergies renouvelables peuvent potentiellement réduire les émissions de gaz à effet de serre et atténuer les changements climatiques en employant des procédés, produits et services plus propres. On constate que les IEDV dans les énergies renouvelables (comme les énergies solaires, éoliennes, hydroélectriques, géothermiques ou les énergies produites par la biomasse) ont augmenté depuis l'année 2003, suite aux interventions internationales visant à réduire les émissions de GES (CNUCED, 2010) et, car les multinationales ont pris conscience que l'écologisation de leurs activités et de leurs chaînes de valeur peut améliorer leur compétitivité et créer de nouveaux marchés pour des produits, services, technologies et innovations écologiques (Bisgaard et coll., 2012). Les multinationales sont d'ailleurs déjà des acteurs de poids dans la génération d'énergies renouvelables dans les économies avancées.

Plus de la moitié de tous les projets d'IEDV créés à ce jour ont vu le jour en Europe en raison de l'engagement de l'Union européenne pour les politiques énergétiques renouvelables. Entre 2004 et 2010, l'Europe (à savoir le Danemark, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne), l'Amérique du Nord (le Canada et les États-Unis) et l'Asie (la Chine et le Japon) ont été les plus grands investisseurs d'IEDV dans les énergies renouvelables. Ces dernières années, on observe toutefois que les économies en développement ont attiré davantage

d'IEDV que les économies développées. Entre 2003 et 2010, la Chine, l'Inde et la Malaisie sont devenues des destinations clés pour les IEDV dans les énergies renouvelables. En 2010, la Chine a d'ailleurs investi davantage dans les énergies renouvelables que l'Europe et est devenue un leader mondial dans la production de modules photovoltaïques et d'équipements éoliens. L'Amérique latine et les Caraïbes sont également devenues des destinations privilégiées pour les énergies renouvelables en 2009 et en 2010 (Eyraud et coll., 2011 ; Hanni et coll., 2011 ; CNUCED, 2010).

Entre 2004 et 2010, l'énergie éolienne représentait près de la moitié de la totalité des flux d'IEDV (Eyraud et coll. (2011). Les investissements éoliens ont connu une croissance stable pour plusieurs raisons : l'énergie éolienne est la technologie d'énergie renouvelable la plus commercialement viable qui soit, les technologies ont beaucoup évolué, les risques sont inférieurs et l'appui politique est généralisé.

### Politiques pour les IEDV dans les énergies renouvelables

De nombreuses politiques internationales, nationales et locales de promotion ou de facilitation des énergies renouvelables ont été introduites pour réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES) et atténuer le changement climatique, améliorer la sécurité énergétique, et favoriser la croissance verte en stimulant la création d'emplois verts et l'innovation écologique (Eyraud et coll., 2011). De telles politiques de promotion et de facilitation pourraient attirer des IEDV pour des projets d'énergies renouvelables combinés avec des politiques de création de marchés. Les politiques favorables comprennent des prêts de capitaux, des subventions, des mesures incitatives fiscales, et des investissements ou prêts publics (Hanni et coll., 2011).

Le choix des politiques ou des combinaisons de politiques varie selon les ressources du pays concerné,



Les technologies solaires sont moins matures que l'énergie éolienne et plus dépendantes des instruments de réglementation

© Mnovel

de la maturité de son marché de l'énergie et de son contexte politique (Kitzing et coll., 2012). Les catégories de politiques énergétiques renouvelables les plus courantes sont réglementaires, politiques publiques (POLIMP, 2014) avec des instruments de politique connexes.

#### Politiques réglementaires

- Les normes du portefeuille renouvelable : en vertu de ce mécanisme, les compagnies d'électricité doivent produire un certain pourcentage d'électricité au moyen de ressources renouvelables.
- Facturation nette : ce système permet aux producteurs d'électricité d'utiliser cette électricité à tout moment, indépendamment du moment où ils ont créé des politiques de marché de l'électricité.
- Tarifs de rachat : ces politiques visent à réglementer le prix des énergies renouvelables, en veillant à ce qu'il reste stable. Les tarifs de rachat sont les mécanismes qui rémunèrent les particuliers qui produisent de l'énergie propre.
- Soutien financier : un seul paiement gouvernemental ponctuel pour promouvoir l'investissement en couvrant une part ou l'intégralité des coûts en capital.
- Mesures fiscales : des réductions fiscales pour encourager les investissements dans les énergies renouvelables.
- Paiement de production d'énergie : des paiements effectués par le gouvernement par unité d'énergie renouvelable produite.
- Certificats d'énergie renouvelable : des quotas d'énergie renouvelable échangeables entre les entreprises et les pays qui ont dépassé leurs obligations en matière de quotas et ceux qui sont en deçà. Ces CER sont émis lorsqu'un mégawattheure (MWh) d'électricité est produit et livré au réseau électrique à partir d'une ressource énergétique renouvelable.

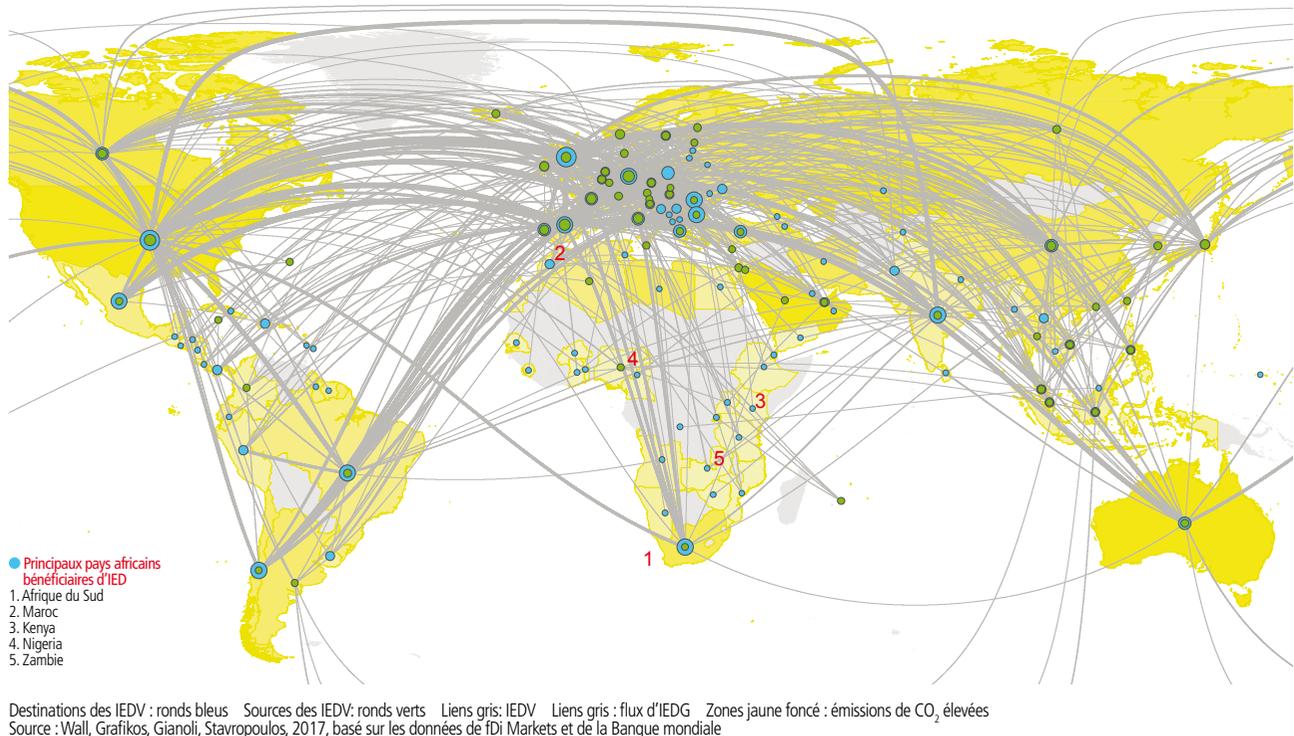
#### Politiques du marché

- Appel d'offres : la définition du volume d'énergie renouvelable requis en invitant les parties intéressées à soumettre une proposition.
- Investissements publics : l'investissement de l'État dans des projets d'énergies renouvelables.
- Taxe sur le carbone : une taxe imposée sur la teneur en carbone des combustibles fossiles.
- Système d'échange de quotas d'émission : ce système réglemente la production et la consommation d'énergie propre d'un marché donné.

Les obligations des politiques réglementaires sont généralement des instruments efficaces pour encourager les investissements dans les énergies renouvelables, comme le confirment différentes études (p. ex. Bolkesjø et coll., 2014) qui démontrent que ces obligations et ces appels d'offres ont eu un effet significatif et positif sur le développement de la bioénergie dans la production électrique des pays européens. Il en va de même pour les politiques conçues afin de promouvoir la production d'énergie éolienne aux États-Unis (Menz et Vachon, 2006). En matière de diffusion des technologies d'électricité renouvelable toutefois, on note que si ces politiques ont certes un effet positif, elles ne sont peut-être pas l'instrument le plus efficace (del Rio et Bleda, 2012).

Les politiques de marché telles que les taxes carbone et les certificats échangeables peuvent potentiellement favoriser les investissements et le déploiement d'énergies renouvelables (Helm, 2002 ; Rogge et Hoffmann, 2010 ; Smith et Swierzbinski, 2007). En revanche, nous avons obtenu des résultats mitigés dans le cas des mesures incitatives basées sur le marché, comme les systèmes d'échange d'émissions et les programmes de certificats verts concernant les investissements dans les énergies renouvelables (Polzin et coll., 2015). En ce qui concerne les systèmes d'échange, on observe une différenciation sectorielle. L'étude de Polzin et coll. (2015) montre par exemple une influence positive sur les secteurs du vent et de la biomasse, mais négative sur le secteur solaire. Cela pourrait être dû au fait que les technologies d'énergie solaire sont moins matures et plus diversifiées que les technologies éoliennes et donc plus fortement tributaires des instruments de réglementation. Le constat est identique avec les certificats verts dans la mesure où ceux-ci ne semblent pas forcément inciter les investissements dans les technologies d'énergie solaire en raison du manque de maturité des technologies et à la faible quantité de certificats générée par capital investi, comparé à d'autres secteurs comme l'énergie éolienne. D'après Oikonomou et coll. (2010), bien que la combinaison des diverses politiques d'énergie renouvelable offre davantage d'options et soit censé avoir un effet plus large, en réalité, la sélection de politiques combinées devrait rester prudente et prendre en considération les compromis et les différents objectifs au lieu de se baser uniquement sur des critères économiques. Par ailleurs, les politiques réglementaires ne suffisent pas à influencer les investissements dans les énergies renouvelables sans l'appui de programmes

Map 8.1. Global GFDI in renewable energy in relation to CO<sub>2</sub> emissions at the country level (2005-2014)



financiers pour prendre en charge les coûts d'élaboration des projets et pour combler les lacunes du marché (Klessman et coll., 2013).

### Résultats

La carte 8.1 montre le réseau des IEDV relatif aux énergies renouvelables pour la période 2005 à 2014. Les investissements bilatéraux entre les pays sont indiqués par des lignes grises. Plus la ligne est épaisse, plus les investissements entre ces pays sont nombreux et importants. Les ronds bleus correspondent à la globalité des investissements reçus par un pays au cours de cette période. Plus le rond est grand, plus l'investissement global est important. Les ronds verts représentent les investissements de certains pays vers d'autres. Il convient de noter ici que la majorité des investissements en énergies renouvelables se déroulent entre des régions de l'hémisphère nord, mais on trouve également des flux d'investissement relativement élevés entre l'hémisphère nord et plusieurs pays de l'hémisphère sud comme l'Australie, le Brésil, le Chili, le Maroc et l'Afrique du Sud.

La carte 8.1 révèle par ailleurs qu'à l'exception de l'Afrique du Sud, du Maroc, du Kenya, du Nigeria et de

la Zambie, l'Afrique ne reçoit pratiquement pas d'IEDV pour des énergies renouvelables. Sur ces cinq pays, quatre (à l'exception de l'Afrique du Sud) ne reçoivent que de modestes quantités d'IEDV dans les énergies renouvelables comparé au reste du monde. Les États-Unis, les pays de l'Union européenne et l'Inde sont les principaux investisseurs en énergies renouvelables en Afrique du Sud, tandis que la majorité des investissements reçus par le Nigeria provient des États-Unis. Dans le cas du Kenya, le Maroc et la Zambie sont les principaux investisseurs.

La carte 8.1 révèle également les niveaux d'émission de CO<sub>2</sub> des pays dans des nuances de jaune. Plus la couleur est foncée, plus les émissions sont élevées. Les émissions de CO<sub>2</sub> les plus élevées se situent dans les économies les plus avancées, qui reçoivent également le plus haut niveau d'IEDV en énergies renouvelables. Cela montre que non seulement les économies avancées s'engagent clairement à réduire leurs niveaux d'émission de CO<sub>2</sub>, mais que l'investissement dans le secteur des énergies renouvelables est une option profitable pour ces économies. En d'autres termes, on peut constater que les engagements environnementaux et les intérêts des entreprises peuvent être combinés avec succès.



Les investisseurs manquent de confiance dans la politique publique, car celle-ci peut être inversée par de nouvelles administrations comme dans le cas du retrait du président américain des accords de Paris sur le climat

© R. Gino Santa Maria

**Tableau 8.1.**  
Impact des politiques sur l'attraction des IEDV pour les énergies renouvelables de différents modes (2005-2014)

Variables	Total		Énergie éolienne		Énergie solaire		Biomasse	
	M1	S.E.	M2	S.E.	M3	S.E.	M4	S.E.
TDR (Tarifs de rachat)	++	0+	++	0+	+	0+	+++	0+
REC (Certificats d'énergie renouvelable)					-	0+		
NPR (normes de portefeuille renouvelable)	++	0+						
FACTN (facturation nette)							--	0+
SF (soutien financier)							+	0+
MF (mesures fiscales)	+	0+			++	0+		
PPE (Paiement de production d'énergie)	---	0+	--	0+				
APPEL (appel d'offres)								
PUBLIC (investissements publics)	-	0+					--	0+
SEQE (Système d'échange de quotas d'émission)							++	0+
TC (taxe carbone)	+++	0+			+++	0+	++	0+

Source : Wall, Grafikos, Gianoli, Stavropoulos, 2017, basé sur les données de fDi Markets et diverses sources de données politiques

+++ Relation très significative et positive    ++ Relation plus significative et positive    + Relation significative et positive    --- Relation très significative et négative  
 -- Relation plus significative et négative    - Relation significative et négative    0+ Relation non significative, mais positive    0- Relation non significative, mais négative



Renewable energy has the advantage of off-grid access that supports greater social inclusion

©Mnove

Le tableau 8.1 montre les résultats statistiques de l'étude, où l'on remarque que les tarifs de rachat (TDR) ont influencé de manière significative et positive l'attraction des IED, à la fois du point de vue de la totalité des IEDV renouvelables, et des sous-secteurs de l'énergie éolienne, solaire et de la biomasse. Ce résultat concorde avec des études précédentes qui ont également trouvé un impact significatif des tarifs de rachat sur le renforcement des capacités des énergies renouvelables dans ces secteurs à travers les pays de l'OCDE (Polzin et coll., 2015; Eyraud et coll., 2011). D'autres études menées dans les pays européens ont clairement démontré que les tarifs de rachat affectent de manière significative le développement de l'énergie solaire et éolienne (Bolkesjo et coll., 2014). Nos recherches confirment également les conclusions similaires de diverses autres études (comme celles de Polzin et coll., 2015 ; Verbruggen et Lauber, 2012 ; del Rio et Bleda, 2012 et Johnstone et coll., 2010).

On constate que les mesures fiscales (MF), comme des mesures incitatives fiscales, ont un impact significatif et positif sur la totalité des IEDV en énergie renouvelable, ainsi que sur le sous-secteur de l'énergie solaire. Si les résultats confirment que, en règle

générale, les instruments fiscaux ont un impact positif sur la diffusion des énergies renouvelables, cette étude va au-delà de cette conclusion en illustrant l'impact de chaque instrument fiscal sur l'augmentation des IED pour les énergies renouvelables et leurs sous-secteurs. Nos résultats montrent également que les politiques de taxe sur le carbone ont une forte influence positive sur les investissements dans les énergies renouvelables, car ces taxes augmentent les coûts unitaires de l'électricité produite par les technologies énergétiques qui utilisent des combustibles fossiles. Si ceci est particulièrement pertinent pour la totalité des IEDV et les sous-secteurs de l'énergie solaire et du biogaz, le résultat est toutefois négligeable pour le secteur éolien.

D'autres études ont montré que le prix du carbone a un effet statistiquement positif et significatif sur les investissements (Eyraud et coll., 2011). Nos recherches ont montré que les paiements de production d'énergie (PPE) ont un effet fortement négatif sur la totalité des IEDV et le secteur éolien. Autrement dit, non seulement les PPE ne permettent pas d'attirer des IED dans l'énergie éolienne et la totalité des investissements, mais ils ont une influence négative sur ces derniers. Cette conclusion apparemment paradoxale s'explique

par le fait que les investisseurs manquent généralement de confiance dans les politiques publiques, car celles-ci peuvent être inversées par de nouvelles administrations (Johnstone et coll., (2010)). Le retrait des États-Unis des accords de Paris sur le climat après les élections de 2016 illustre ce retournement de situation de la part du secteur public.

Conformément aux données empiriques existantes, les normes du portefeuille renouvelable (NPR) ont un impact positif sur l'attraction de la totalité d'IEDV, mais pas au niveau sectoriel. En revanche, les appels d'offres (APPELS) et les facturations nettes (FACTN) ne montrent aucune pertinence au niveau sectoriel et en termes de totalité, à l'exception des facturations nettes qui ont un effet négatif dans le sous-secteur de la biomasse. Les variations qui existent entre ces résultats et ceux de la littérature précédente sont peut-être dues à notre focalisation sur les investissements étrangers et l'omission des autres types d'investissements dans les énergies renouvelables.

Enfin, les certificats d'énergie renouvelable (CER) et les systèmes d'échange de quotas d'émission (SEQE) ne montrent aucune importance statistique dans l'attraction de la totalité des IED. Dans les sous-secteurs, les certificats d'énergie renouvelable n'ont aucun effet sur l'énergie éolienne et la biomasse, mais ont en revanche une influence négative sur l'énergie solaire alors que les systèmes d'échange de quotas d'émission n'ont aucun effet sur l'énergie éolienne et l'énergie solaire, mais ont un effet positif sur la biomasse. Pour les raisons exposées ci-dessus, ces conclusions contredisent les preuves empiriques existantes qui montrent que les certificats d'énergie renouvelable et les systèmes d'échange de quotas d'émission ont un impact positif sur les investissements en énergies renouvelables, notamment dans le secteur éolien.

Dans le cas des pays non membres de l'OCDE, la taxe carbone (TC) n'a pas d'impact sur l'attraction des IEDV tandis que les systèmes d'échange de quotas d'émission (SEQE) semblent être un important instrument politique ayant un impact significatif et positif sur les investissements dans les énergies renouvelables. Les résultats des pays non membres de l'OCDE sont clairement très importants pour les pays africains dans la mesure où ils jettent la lumière sur les politiques potentiellement les plus efficaces en Afrique. D'autre part, les résultats du tableau 8,1 montrent que les politiques efficaces dans les pays de l'OCDE pourraient également intéresser les

pays africains qui cherchent à attirer des IEDV pour développer leurs énergies renouvelables.

La performance des pays africains en termes d'investissements dans les énergies renouvelables est beaucoup plus faible que celle des autres pays du monde, ce qui souligne le fait que les pays africains pourraient tirer des enseignements importants de l'expérience des pays non africains. Par ailleurs, on constate que la croissance verte du secteur de l'énergie permet non seulement de fournir de l'énergie propre, mais aussi de créer des emplois. Il est donc recommandé que les pays africains tiennent compte des politiques citées plus haut, comme les tarifs de rachat, les taxes carbone, les normes de portefeuille renouvelable et les systèmes d'échange de quotas d'émission, pour attirer des IED dans le secteur des énergies renouvelables et stimuler la croissance verte et l'emploi (Wall, R., Grafikos, S., Gianoli, A., & Stavropoulos, S. (2018). Which policy instruments attract foreign direct investments in renewable energy? *Climate Policy*, 1-14). Conscients à la fois de la nécessité et des avantages que présente une évolution vers des énergies plus renouvelables, les dirigeants africains ont lancé en 2015 l'Initiative pour les énergies renouvelables en Afrique afin de promouvoir le potentiel du continent africain en matière de production d'énergies renouvelables. Ce programme vise à ajouter des capacités de 10 gigawatts d'ici 2020 et à passer à 300 gigawatts d'ici 2030 (Groupe de la banque africaine de développement, 2017 ; CENUA, 2016).

Bien que les infrastructures permettant de produire et de distribuer ces énergies renouvelables soient encore limitées comparé à celles de l'énergie carbone, elles offrent néanmoins l'avantage d'une production décentralisée et d'accès hors réseau qui favorise une plus grande inclusion sociale et la sécurité de l'approvisionnement. Cet aspect pourrait être particulièrement utile pour les villages éloignés qui ne sont pas desservis par le réseau électrique.

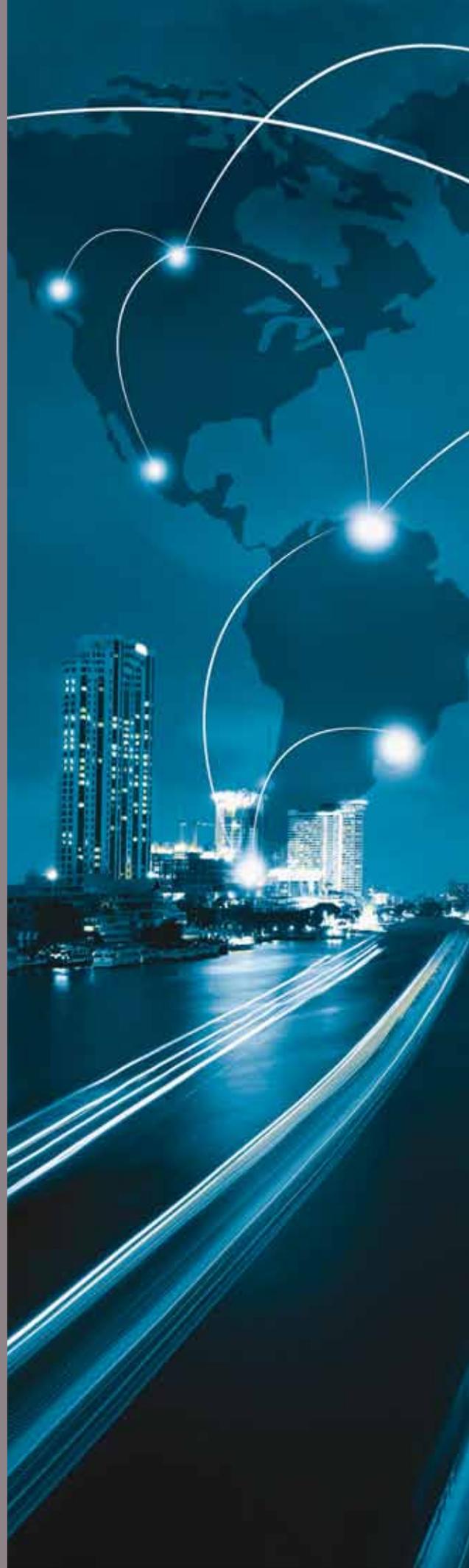
Le secteur des énergies renouvelables crée également davantage d'emplois que le secteur des énergies traditionnelles. Plus important encore, les investissements dans les infrastructures d'énergies renouvelables vertes réduisent la dépendance sur les ressources et favorisent une meilleure résilience face au changement climatique (CENUA, 2016). La réussite de cette transformation structurelle en Afrique exige cependant des progrès significatifs dans les capacités technologiques et institutionnelles des pays, notamment dans le secteur informel urbain qui regroupe une grande partie de la population active.

Partie B | Chapitre 9

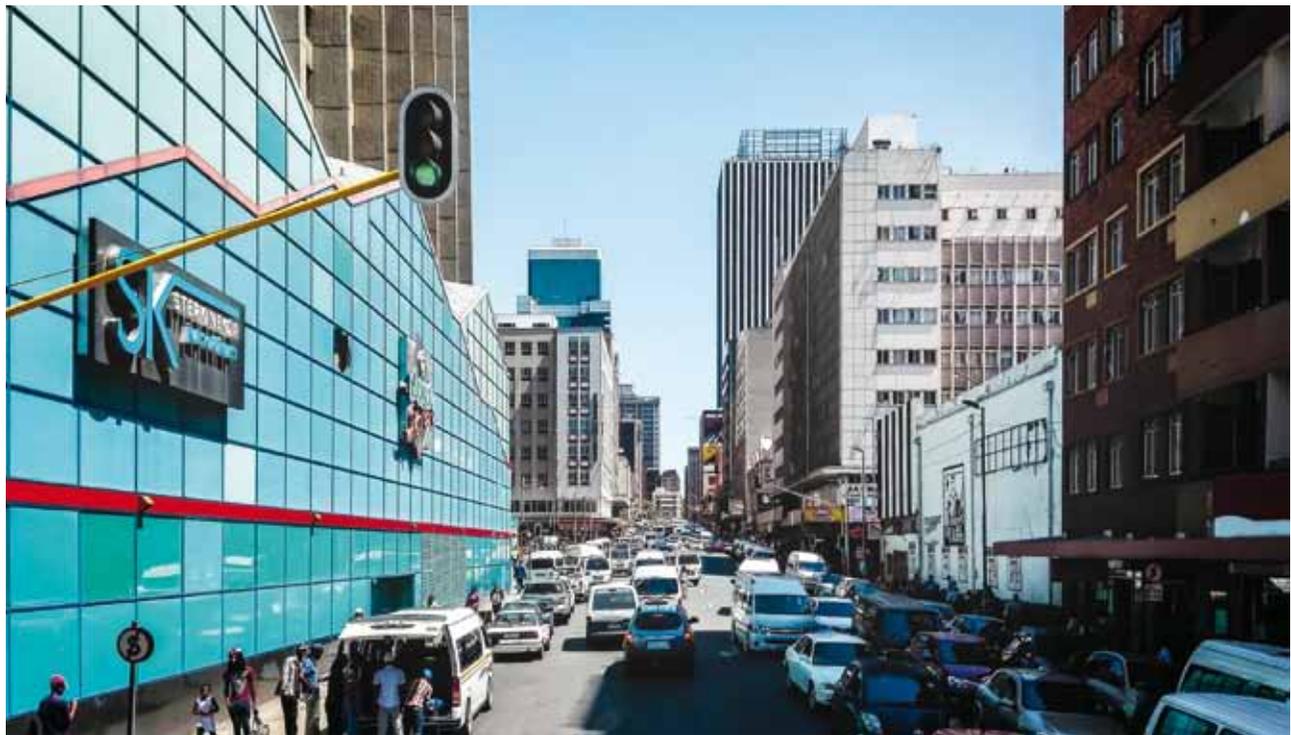
# Les smart cities au sein des réseaux des villes mondiales

Par Ronald Wall et Spiros Stavropoulos

La définition d'une Smart City doit refléter l'impératif pour les villes de comprendre leur position changeante dans un système économique très mondialisé  
© Busakorn Pongparmit







Johannesburg affiche une position de leader en termes d'IED parmi les villes africaines intelligentes

© Ulrich Mueller

La « Smart City » (ou ville intelligente) est un concept multidimensionnel sans véritable définition universelle. On constate aujourd'hui de plus en plus de programmes et de politiques visant à développer des villes intelligentes dans différents pays du monde pour améliorer l'efficacité et parvenir à une croissance durable. Dans un même temps, les villes du monde entier rivalisent pour attirer des volumes d'IED plus élevés, et nécessitent des caractéristiques urbaines spécifiques pour devenir plus compétitives et plus résilientes. Dans le cadre de ce développement, les performances de l'Afrique sont encore modestes, notamment dans les domaines de l'innovation urbaine et de la compétitivité des IED. Cette étude analyse la façon dont le concept de Smart City pourrait être mieux intégré au développement social et économique de l'Afrique.

S'il existe une multitude de définitions du concept de « Smart City », aucune n'est toutefois universellement reconnue. Ces définitions comprennent des termes tels que la « ville intelligente », la « ville des connaissances », la « ville omniprésente », la « ville durable » ou la « ville numérique » (Cocchia, 2014). En termes de contenu, on constate de fortes différences au niveau de l'importance du rôle que joue la technologie pour relier les personnes et les institutions (Belissent et Giron, 2013 ; IBM, 2013 ; Nam et Pardo, 2011 ; Coe

et coll., 2000) ; de l'importance du capital humain pour combler le fossé qui existe entre l'éducation et la productivité (Florida et Mellander, 2012 ; Storper et Scott, 2009 ; Shapiro, 2005) ; ou de la nécessité de mieux tenir compte de l'aspect environnemental en matière d'urbanisme (Fitzgerald, 2010). Les technologies de l'information sont un élément essentiel que partagent les différentes interprétations du concept de la Smart City (ONU-Habitat). La plupart des définitions se fondent sur des indicateurs standard tels que les niveaux d'éducation, la classe créatrice, la mobilité, les TIC et la qualité de l'environnement (Caragliu et coll., 2011) et s'écartent peu des conceptions précédentes de certaines avancées urbaines comme le concept de ville durable. Or, toutes ces définitions semblent incapables de refléter l'impératif pour les villes de comprendre leur position changeante dans un système économique très mondialisé. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles il n'existe pas encore de définition unique et universelle de la Smart City (Hemmett et Townsend, 2013).

L'intention de cette étude est d'apporter une définition plus claire de ce concept en proposant d'amalgamer la littérature disponible sur les villes intelligentes à celle sur les réseaux de villes du monde. On pourrait par exemple établir un lien provisoire en traitant les villes intelligentes comme des systèmes

Figure 9.1. Carte SIG des flux de la totalité des IED entre 126 Smart cities (2005-2013)



Source : Wall et Stavropoulos, 2017, basé sur les données de fDi Markets

territoriaux à plusieurs couches qui cherchent à optimiser leurs capacités de résolution de problèmes (Komninos, 2002 ; Komninos, 2006). Si la littérature sur les villes intelligentes estime dans l'ensemble que les caractéristiques sociales, économiques, technologiques, politiques et environnementales rendent une ville plus intelligente que d'autres (Caragliu et coll., 2011), la littérature sur les réseaux mondiaux des villes en revanche souligne plutôt le fait que la réussite d'une ville dépend de plus en plus de sa position relative au sein des réseaux mondiaux qui relient les villes et leurs économies par le biais de divers flux mondiaux englobant notamment les mouvements de capitaux, de personnes, de connaissances et d'idées (Sassen, 1991 ; Knox et Taylor, 1995 ; Alderson et Beckfield, 2004 ; Coe et coll., 2004 ; Derudder et coll., 2010 ; Wall et v.d. Knaap, 2011).

Les IED mondiaux constituent l'un des principaux réseaux mondiaux dans lesquels les villes peuvent exceller en matière de concurrence (Grimwade, 2000 ; Rugman et Verbeke, 2005). En effet, plus les capacités d'une ville à attirer des IED sont élevées, plus son économie est stable, et plus les investisseurs continueront à y investir (Wall and Burger, 2013 ; Wall et coll., 2014). Les études menées sur les réseaux appellent cette caractéristique un « attachement préférentiel » (Barabási, 2003; Boschma et Ter Wal, 2009) et l'évaluent à partir des mesures de centralité du réseau (comme

expliqué ci-dessous). Parallèlement à ces mesures de réseau, le degré d'« intelligence » dépend également de certaines caractéristiques territoriales comme des facteurs géographiques d'ordre social, économique, technologique, politique et environnemental (Kitson et coll., 2004 ; Wall et Burger, 2013).

Les investissements dans les villes intelligentes sont plus économiques et plus simples à organiser sur le moyen terme, car ils reposent sur un système de contrôle unique pour gérer diverses caractéristiques urbaines comme les réseaux de transport, d'eau et d'électricité (qui sont des systèmes mieux coordonnés et plus flexibles). Ceci permet d'améliorer l'efficacité, la transparence et la sécurité publique, de réduire la congestion et la pollution, et d'améliorer la gestion de la circulation et des itinéraires. Les grandes entreprises spécialisées dans les TIC investissent fortement à l'heure actuelle dans des technologies qui permettent aux responsables des villes de relever leurs défis urbains de façon novatrice. Dans cette optique, l'appartenance à un réseau mondial est une occasion qu'il ne faut pas manquer (Anderton et Akinola, 2011).

La durabilité économique est un enjeu essentiel pour les villes, et plus particulièrement pour les villes africaines, dans la mesure où beaucoup de villes ne possèdent pas de stratégies d'urbanisme et socio-économiques adaptées face à l'explosion

démographique de leurs populations. La durabilité économique est un pilier majeur du développement d'une ville intelligente. Outre l'amélioration du contexte économique local, il est par conséquent impératif d'améliorer cet aspect pour promouvoir l'attraction des investissements et des entreprises (Commission électrotechnique internationale, 2014). Dans ce chapitre, nous soutenons donc qu'outre les facteurs géographiques, le positionnement régional et mondial des villes (caractéristiques de réseau) au sein de réseaux d'IED mondiaux est tout aussi important pour promouvoir l'intelligence des villes.

### Données et méthodologie

Les données annuelles sur les caractéristiques des villes que nous avons utilisées dans le cadre de cette étude se fondent sur les données d'Euromonitor Passport et les données d'investissement de nouveaux projets de la base de données du Financial Times et fDi Markets. Notre échantillon se compose d'IED entre 126 villes mondiales « intelligentes » sur la période 2005-2013 (voir la carte 9.1) et se répartit en quatre catégories : ville très intelligente, ville intelligente, ville modérément intelligente, et ville moins intelligente, conformément à la procédure de classement établie par le Centre pour la mondialisation et la stratégie (IESE). Ces villes sont classées par ordre d'intelligence, et vont de 1 (faible) à 4 (élevée). Les mesures de réseau utilisées dans notre analyse utilisent des « degrés internes » qui représentent le nombre relatif d'investissements reçus par chacune des 126 villes (souvent appelées « prestigieuses ») et des « degrés externes » (normalisés) qui concerne le nombre relatif d'investissements faits par ces 126 villes vers d'autres villes, afin d'exprimer le « pouvoir » qu'exercent ces villes sur les autres. Nous avons également utilisé la « différence », une mesure de réseau plus complexe qui reflète la position stratégique ou le degré de « courtage » que détient une ville à travers tout le système des villes (Alderson et Beckfield, 2004). Enfin, nous avons appliqué la « distance intérieure ». Il s'agit d'une mesure de la distance géographique totale des investissements faits entre ces 126 villes intelligentes afin de refléter la portée internationale de chacune. Les caractéristiques territoriales des villes (locales) comprises dans notre analyse sont le PIB, la force de leurs droits légaux, leur coefficient de Gini, l'ouverture de la ville, leur superficie, la taille de leur population et leur taux de chômage.

### Résultats

Le tableau 9.1 présente les résultats du modèle global et l'influence de chacune des quatre catégories d'intelligence. Les résultats des indicateurs de réseau suggèrent que plus une ville est en mesure d'attirer des IED grâce à de nombreuses sources urbaines (degrés internes), plus son niveau d'intelligence est élevé. De même, les villes ayant une portée géographique plus large (distance interne) seront généralement plus intelligentes. Comme le montre la partie A de ce rapport (partie 3,5 et figure 3.7), plus la distance moyenne entre la ville et les sources d'IED est importante, plus la ville sera à même d'attirer des investissements. Cet aspect est clairement reflété dans la carte 9.1 par le grand nombre de villes intelligentes d'économies avancées qui attirent d'importants volumes d'IED de régions très éloignées. On constate également que les villes des pays en développement bénéficient de beaucoup moins d'investissements intérieurs (degrés internes) et présentent une portée géographique beaucoup plus faible (distance interne). Notre analyse comprend sept villes africaines intelligentes : Le Caire, Le Cap, Casablanca, Johannesburg, Lagos et Nairobi. Ces villes obtiennent des scores relativement faibles en termes d'intelligence (elles entrent dans les catégories « Villes moins intelligentes » et « Villes modérément intelligentes ») et présentent des volumes d'IED beaucoup plus faibles que ceux d'autres villes intelligentes au niveau mondial. Johannesburg affiche clairement une position de leader en termes d'IED parmi ces villes africaines intelligentes.

Paradoxalement, la position stratégique d'une ville au sein du système (différence) ne semble pas conduire à de meilleurs niveaux d'intelligence. Cela peut être dû au secteur ou à l'effet biaisé de la catégorisation d'intelligence inhérente. Quand on examine l'impact qu'ont les caractéristiques de la ville sur l'intelligence, on constate que le PIB (c'est-à-dire la taille du marché), la force légale (c'est-à-dire le degré de démocratie) et l'ouverture (c'est-à-dire le niveau d'internationalisation) sont des facteurs associés de manière positive à l'intelligence. En revanche, on observe une relation négative avec d'autres indicateurs comme l'Indice Gini (c'est-à-dire le degré d'inégalités), le taux de chômage (c'est-à-dire la situation économique), la population (c'est-à-dire le nombre de citoyens) et la superficie (c'est-à-dire la taille du territoire urbain). Ces caractéristiques statistiques expliquent dans une large mesure l'intelligence modeste des villes africaines. Ces dernières se caractérisent effectivement par diverses combinaisons

Tableau 9.1.  
Caractéristiques des villes intelligentes, réseau et localisation

Variabes	Globalement	Ville moins intelligente	Ville modérément intelligente	Ville intelligente	Ville très intelligente
Différence (position stratégique globale)	---	+++	+++	---	---
Distance interne (portée géographique)	+++	---	--	+++	++
Degré externe (puissance d'investissement)	---	+++	+++	---	---
Degré interne (degré de prestige en matière d'investissements)	+++	---	---	+++	+++
Population (nombre de citoyens)	---	+++	+++	---	---
PIB (taille du marché)	+++	---	---	+++	+++
Force des droits légaux (niveau de démocratie)	+++	---	---	+++	+++
Coefficient de Gini (niveau d'inégalités)	---	+++	+++	---	---
Ouverture (niveau d'internationalisation)	+++	---	---	+++	+++
Superficie (km <sup>2</sup> ) (taille urbaine)	0-	0+	0+	0-	0-
Taux de chômage (situation économique)	---	+++	++	---	---

Source: R. S. Walla, and S. Stavropoulos, 2018 based on fDi Markets and Euromonitor Passport data

+++ Relation très significative et positive    ++ Relation plus significative et positive    + Relation significative et positive    --- Relation très significative et négative  
 -- Relation plus significative et négative    - Relation significative et négative    0+ Relation non significative, mais positive    0- Relation non significative, mais négative



Les villes émergentes connectées à l'échelle mondiale comme Lagos devraient élargir leur base d'investissement continentale et mondiale par le biais d'institutions régionales comme la CEDEAO © Misansamuel

de facteurs tels qu'une forte démographie, d'importantes inégalités en termes revenus et des taux de chômage élevés (notamment chez les jeunes et dans les économies urbaines plus faibles présentant d'importants secteurs informels). Les résultats des différents groupes d'intelligence exposés dans les colonnes 2 à 5 de ce tableau confirment la théorie selon laquelle le niveau de réactivité de l'intelligence d'une ville par rapport aux caractéristiques des réseaux et des villes varie entre les quatre groupes. On remarque en effet que les signes des coefficients des deux premiers groupes à faible intelligence sont à la fois similaires et opposés à ceux des villes des deux groupes à forte intelligence.

### Conclusions

Cette étude visait avant tout à définir une méthodologie plus moderne pour les prochaines analyses des villes intelligentes en fusionnant les méthodes employées par la littérature du réseau des villes et celles de la littérature sur les villes intelligentes (Wall, R. S., et Stavropoulos, S. (2016). *Smart cities within world city networks. Applied Economics Letters*, 23 (12), 875-879). Nos résultats montrent que, parallèlement aux caractéristiques territoriales habituelles, les caractéristiques du réseau jouent également un rôle important dans l'intelligence des villes. Ceci remet en question l'approche classique et essentiellement territoriale des recherches sur les villes intelligentes en soulignant l'importance d'appréhender les villes comme des éléments d'un réseau au sein d'un vaste système de villes regroupant une intégration de réseaux transnationaux. En s'appuyant sur ces bases, on peut en conclure que les municipalités complètent leur compréhension de la façon d'améliorer les caractéristiques urbaines « endogènes » des villes intelligentes avec une compréhension « exogène » de l'importance relative que revêtent leurs villes au sein du système économique mondial. D'une certaine façon, il s'agit de faire correspondre le développement d'une ville aux changements systémiques du réseau mondial des villes. En d'autres termes, il est important que les responsables municipaux, et notamment ceux des pays en développement, comprennent bien l'importance que revêt l'amélioration de leurs caractéristiques urbaines spécifiques pour mieux répondre aux exigences du système économique mondial, et améliorer ainsi leur degré d'intelligence.

L'apprentissage auprès des agences étrangères de promotion des technologies et des investissements



Medium-sized cities like Durban would benefit most from first improving their national and regional investment base



© Kierran Allen

pour élaborer des conditions plus diversifiées, plus expansives et plus efficaces pour attirer des IED est un enjeu essentiel pour les villes africaines. Ce type d'apprentissage leur permettra notamment de relever certains défis majeurs comme la promotion d'une urbanisation durable. Les villes doivent par ailleurs tenter d'améliorer leur position au sein du réseau mondial des villes. Les villes africaines peuvent s'inspirer des villes des économies plus avancées pour développer les caractéristiques d'une ville intelligente. L'Afrique présente par exemple un énorme potentiel en matière d'énergies renouvelables et d'IED consacrés à ce type d'énergies. Les technologies intelligentes introduites par ces IED peuvent jouer un rôle important pour contribuer à une croissance durable et créer des emplois.

Enfin, en se fondant sur les résultats économétriques, on peut conclure que les villes intelligentes sont celles qui : a) affichent un bon bilan en matière d'attraction d'IED provenant de sources géographiquement lointaines et diverses ; b) sont ouvertes au reste du monde d'un point de vue social et économique ; c) possèdent des niveaux élevés en matière de production économique et d'emploi ; d) favorisent l'égalité entre leurs citoyens ; et e) ont des populations et des tailles géographiques relativement petites.

Ces différents aspects représentent des défis de taille pour les autorités locales, les gouvernements nationaux, les alliances régionales et le continent africain dans son ensemble. Des politiques et des stratégies adaptées seront nécessaires pour permettre aux villes destinataires d'attirer des IED provenant du plus grand nombre de villes sources possible (diversité), et des régions les plus éloignées de la planète (étendue). Pour cela, les municipalités doivent développer les stratégies d'internationalisation commerciale que recherchent les investisseurs mondiaux, par le biais d'agences de promotion des investissements (API), d'agences de passation de marchés intelligents (APMI) et de commissions de la concurrence. L'objectif devrait ici être d'accroître le portefeuille d'investisseurs étrangers des villes mondiales et régionales.

Les villes nouvellement connectées à l'échelle mondiale comme Le Caire, Johannesburg, Lagos et Nairobi devraient élargir leur portée africaine, continentale et mondiale par l'intermédiaire de leurs institutions régionales comme la CDAA et la CEDEAO. Les villes de taille moyenne comme Durban et Mombasa pourraient quant à elles bénéficier le plus de l'amélioration de leur base d'investissement nationale et régionale.

Partie B | Chapitre 10

# L'impact de la « compétitivité verte » sur les IED

Par Ronald Wall, Dorcas Nyamai  
et Meera Malegaonkar





Dial \*310#  
tigo  
Live it. Love it.

KIGALI RIGHTS  
OPENING SOON  
KICK OFFER BOOKING  
Call

Java Ecobank  
Wine & More  
Soul Tectra



We have access to more capital for your business.

bpr  
Your Bank. Your Future.  
Banku Yashu Yip Heza  
www.bpr.rw



Les pays qui présentent un indice de performance environnementale élevé, comme la Tunisie, attirent des valeurs plus élevées d'IED

©Valery Bareta

Pour répondre au double défi que présentent l'intégration économique et le changement climatique au niveau mondial, les villes et les pays doivent être à la fois compétitifs sur le plan économique et durables sur le plan environnemental. Or, on constate que les théories sur la coexistence de ces objectifs tendent à être contradictoires. Cette étude vise à contribuer au débat actuel en proposant le concept de « compétitivité verte » (CV), dans l'esprit de l'Indice de compétitivité mondiale du Forum économique mondial, (ICM) et de l'*Environmental Performance Index* (EPI) de l'Université de Yale. Pour cela, nous avons évalué l'impact de trois indicateurs : a) l'attraction des IED vers les pays du monde entier ; et b) l'attraction des IED vers les pays africains en comparant les résultats et élaborant des recommandations politiques pour l'Afrique.

Par le passé, les objectifs du développement se concentraient traditionnellement sur la satisfaction de besoins fondamentaux et le maintien de bons niveaux de vie et de bien-être, sans tenir vraiment compte de l'impact du développement sur l'environnement. La détérioration de l'environnement et le changement climatique ont toutefois forcé le monde à reconnaître la nécessité de suivre des voies de développement plus écologiquement durables et équitables. Dans le contexte économique mondial actuel, la voie vers le progrès économique des entreprises, des villes et des nations est beaucoup plus déterminée par la compétitivité qu'auparavant, dans la mesure où la libéralisation du commerce a favorisé l'intégration économique des villes et des entreprises à travers le monde. Bien que la compétitivité économique et les avancées environnementales constituent désormais

des concepts de développement reconnus, leur signification varie en fonction de différentes régions géographiques, comme l'Europe, l'Asie ou l'Afrique. Le principal enjeu des économies en développement consiste à réduire la pauvreté en stimulant la croissance économique. Dans cette optique, les aspects environnementaux du développement passent souvent en second lieu. Inversement, dans les économies avancées, la richesse excédentaire à la base du changement climatique a permis à ces pays d'accorder une plus grande attention aux questions climatiques et environnementales. Vu que 90 % de la population et de la croissance économique mondiale proviendra à l'avenir des économies en développement, l'importance des questions environnementales ne doit toutefois pas être ignorée par les régions avancées comme celles en développement.

Pour relever le double défi de la croissance économique et du changement climatique, les entreprises, les villes et les pays doivent se concentrer simultanément sur des objectifs souvent contradictoires en matière de croissance et de durabilité. Les politiques climatiques tendant à être onéreuses, on constate que celles-ci incitent de nombreux pays à « se développer d'abord et nettoyer plus tard » (Hallegatte et coll., 2012 ; Dasgupta et coll., 2006). Les théories du domaine de l'économie environnementale soulignent quant à elles l'effet néfaste du développement humain sur les écosystèmes et affirment que la propension d'une destination à devenir un « paradis pour les pollueurs » est un facteur qui attire les IED (Wheeler, 2001 ; Dasgupta et coll., 2002 ; Meadows et coll., 1972). Inversement, les approches de développement durable préconisent le concept de « développement compétitif durable » fondé sur des politiques environnementales bien conçues qui n'affectent pas négativement les écosystèmes (Porter et Van Der Linde, 1995).

Au XXI<sup>e</sup> siècle, les différentes régions du monde sont encore à des stades différents en matière de développement et de compétition (Rostow, 1956 ; Narula et Dunning, 2000). Les économies les plus avancées ont terminé leur processus d'industrialisation et d'accumulation de richesses lequel a donné lieu à des villes polluées, bondées et fortement tributaires des voitures. L'évolution récente de ces villes vers des économies axées sur le service et intrinsèquement moins polluantes les a incitées à créer des environnements plus durables

(Glaeser, 2011). Au lieu d'émuler le modèle de développement non durable initialement appliqué par les économies avancées actuelles, les pays en développement pourraient privilégier la compétitivité verte pour gagner une longueur d'avance et éviter de passer par les phases intermédiaires néfastes pour l'environnement.

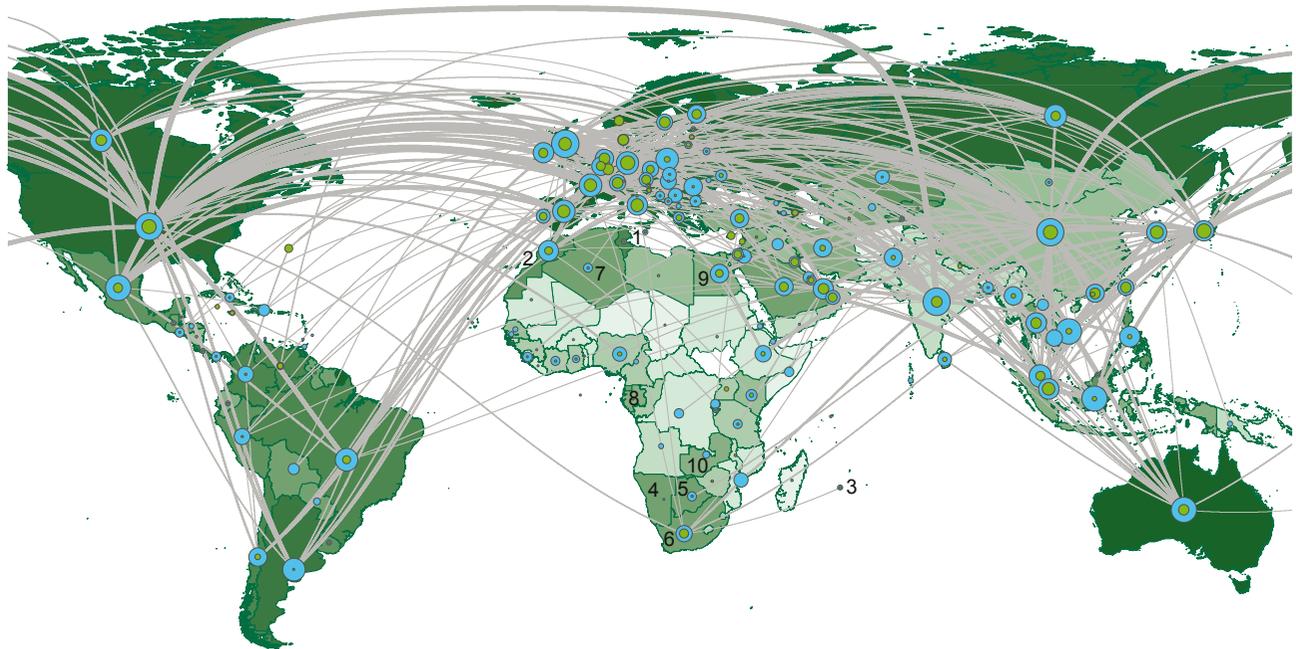
Le Nouveau programme urbain comprend un objectif de développement urbain durable et résilient (Nations Unies, 2017) qui encourage les pays à être très compétitifs pour attirer des investissements nationaux et des IED tout en veillant à ce que ces investissements facilitent la création d'emplois et l'égalité sociale en ayant un impact moins destructeur sur l'environnement.

Dans ce contexte, les principales données environnementales de notre étude portent sur l'IPEV, une mesure qui classe les pays en fonction de leurs performances en matière de protection de la santé humaine et des écosystèmes. Ces catégories se basent sur les variables que sont la santé, la qualité de l'air, l'eau et les conditions sanitaires, les ressources en eau, l'agriculture, la foresterie, la pêche, la biodiversité, le climat et l'énergie. Par ailleurs, plus de 20 indicateurs sont associés à ces variables.

L'autre mesure importante utilisée dans le cadre de cette étude est l'Indice de compétitivité mondiale. Cet indice quantifie l'impact d'un certain nombre de facteurs qui contribuent à créer des conditions propices à la compétitivité des pays, avec un accent particulier sur l'environnement macroéconomique, la qualité des institutions et l'état de la technologie et des infrastructures connexes.

Cette étude examine les relations qu'entretient le concept de compétitivité verte (CV) avec l'attraction des IED à l'échelle mondiale et à l'échelle africaine afin de déterminer s'il existe des différences particulières. Nous avons calculé un indice global de la compétitivité verte en employant des techniques statistiques, et les données de l'Indice de compétitivité mondial du Forum économique mondial (FEM), de l'Indice performance environnementale (IPEV) élaboré par l'Université de Yale (Yale Center for Environmental Law and Policy) et de l'Université de Columbia (Center for International Earth Science Information Network) en collaboration avec le FEM et le Centre de recherches conjointes de la Commission européenne. Notre analyse s'articule en trois étapes. La première vise à identifier si la compétitivité mondiale entretient, à elle seule, une relation significative avec l'attraction d'IED.

Carte 10.1. Indice de performance environnementale (IPEV) et flux d'IED consacrés à de nouveaux projets entre les pays (2006-2014)



Ronds bleus: totalités des IED Ronds verts : IED vers l'étranger Zones vert foncé : Indice de performance environnementale le plus élevé  
Source : Wall, 2017, basé sur les données de fDi Markets, de l'Université de Yale, de l'Université de Columbia, du Forum économique mondial et de la Commission européenne

La deuxième étape évalue le degré d'influence de chacun des sous-composants de l'Indice de compétitivité mondiale et de l'IPEV sur l'attraction des IED. La troisième étape explore de façon plus détaillée les effets des sous-indicateurs de l'IPEV sur les IED.

Nous avons inclus la population dans tous nos modèles afin de tenir compte de la taille du pays.

### Les IED et la compétitivité verte en Afrique

Au niveau mondial, les principales destinations de la totalité des IED sont les États-Unis, suivis par la Chine, le Royaume-Uni, le Canada, la Russie, la Belgique, le Brésil, Singapour et l'Australie. Ce classement reflète l'importance générale que revêtent la taille du pays et sa démographie, même si des pays comme le Royaume-Uni, Singapour et presque tous les pays européens reçoivent de grandes quantités d'IED, malgré la taille relativement faible de leur territoire et de leur population. On constate aussi de grandes quantités d'IED circulent vers les économies émergentes, notamment en Asie et en Amérique latine. Bien que l'Afrique ne soit pas

l'un des principaux bénéficiaires d'IED en termes de volume, ce continent représente toutefois l'une des régions à afficher la plus forte croissance en matière d'investissements (tant du point de vue du nombre d'investissements que de la valeur de ces derniers). On remarque aussi que l'Afrique affiche des variations très marquées en matière de répartition des investissements selon ses régions et pays.

Au niveau régional, l'Afrique du Nord reçoit les valeurs les plus élevées d'IED, devant l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique australe. L'Afrique centrale et l'Afrique de l'Est reçoivent des valeurs d'investissement relativement faibles. Plusieurs pays africains, situés notamment dans le Nord, comme l'Algérie, l'Égypte et la Libye, ainsi que l'Angola, le Nigeria et l'Afrique du Sud sont clairement bien intégrés dans le réseau mondial des IED (voir la carte 10,1). Il existe peu de variations au niveau des indices de Compétitivité verte, de Compétitivité mondiale et de Performance environnementale dans les régions africaines, si ce n'est que l'Afrique du Nord et l'Afrique australe sont des territoires moyennement plus compétitifs.

Les résultats de l'IPEV montrent que l'Afrique du Nord obtient de meilleurs résultats que les autres régions africaines en termes de performance environnementale (protection de l'environnement et de la santé humaine), devant l'Afrique australe et l'Afrique centrale. L'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest affichent un retard en matière de protection de l'environnement et de la santé humaine, même si ces deux régions ont accompli des progrès relativement plus importants comparé à leurs performances entre 2006 et 2016.

On note également des variations claires et distinctes au niveau des pays en matière d'IPEV comme le montre la carte 10,1. L'Afrique semble afficher un retard par rapport aux autres continents, en termes de protection de l'environnement et de la santé sans doute à cause d'un manque de gouvernance et de politiques adaptées (Hsu, 2016). On remarque d'autres variations claires entre les pays africains, les pays d'Afrique du Nord et d'Afrique australe étant généralement les plus performants. La Tunisie, par exemple, obtient le meilleur score en matière d'IPEV devant le Maroc, Maurice, la Namibie, le Botswana, l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Gabon, l'Égypte et la Zambie. Non seulement ces pays affichent le meilleur IPEV, mais ils attirent également les valeurs plus élevées en matière d'IED. Cela indique que les économies qui accordent une priorité à l'environnement et à la santé humaine ont tendance à attirer davantage d'investissements.

## Résultats

Notre analyse mondiale révèle que la CV a un impact positif et significatif sur l'attraction des investissements étrangers lorsque l'on tient compte de la taille de la population. Cela signifie que plus un pays développe ses « capacités vertes », plus il sera en mesure d'attirer des IED. Ce point est confirmé par les pays du nord de l'Europe où des politiques plus écologiques ont contribué à attirer plus d'IED que dans d'autres pays. La taille de la population est un autre facteur qui contribue positivement à attirer des IED : plus la population est importante, plus les IED le sont aussi. Certains auteurs suggèrent d'ailleurs que la taille d'un pays et de sa population sont des facteurs déterminants pour attirer des IED, car ces aspects reflètent la taille du marché et les facteurs de production, deux facteurs que recherchent les investisseurs (Checchi et Faini, 2007 ; Yu et Walsh, 2010).

Tableau 10.1.  
Les IED et la compétitivité verte à l'échelle de l'Afrique (2016)

Variabes	Modèle 1 : IED consacrés à de nouveaux projets	Modèle 2 : IED consacrés à de nouveaux projets	Modèle 3 : IED consacrés à de nouveaux projets	Modèle 4 : IED consacrés à de nouveaux projets
Compétitivité verte (CV)	++			
Indice de compétitivité mondiale (ICM)		++		
Environmental Performance Index (EPI)			+++	
Accès à des installations sanitaires				+++
Intensité carbone				-
Population	+++	+++	+++	++

Source: Wall et Nyamai, 2017, basé sur les données de fDi Markets, du Forum économique mondial et de l'Université de Yale

+++ Relation très significative et positive  
++ Relation plus significative et positive  
+ Relation significative et positive  
--- Relation très significative et négative  
-- Relation plus significative et négative  
- Relation significative et négative  
0+ Relation non significative, mais positive  
0- Relation non significative, mais négative

Notre analyse de l'Afrique exposée dans le tableau 10,1 et la figure 10,1 montrent aussi que la CV a un important effet positif sur l'attraction des IED en Afrique. Ainsi, plus les pays africains améliorent leur compétitivité verte, plus ils peuvent s'attendre à attirer des IED. Cette conclusion souligne le fait que la durabilité environnementale peut aller de pair avec la compétitivité économique. Là encore, les niveaux de population en Afrique ont un effet positif et significatif sur les IED, comme nous l'avons expliqué plus haut.

Au niveau des pays, Maurice, le Maroc, la Tunisie, l'Afrique du Sud et le Botswana sont les cinq principaux pays africains en matière de CV. Ces pays figurent également parmi les principaux bénéficiaires d'IED consacrés à de nouveaux projets (voir la figure 10,1). Ce diagramme de dispersion montre aussi une forte relation positive entre la CV et les IED en Afrique. Dans les modèles 2 (colonne 3) et 3 (colonne 4), on constate des résultats similaires. Des résultats encore plus étonnants sont observés à l'échelle mondiale dans la mesure où l'IPEV et l'Indice de compétitivité mondiale sont tous les deux importants et positifs pour attirer des IED en Afrique (voir le tableau 10,1). En ce qui concerne l'IPEV, cela signifie que lorsque l'on tient

## L'impact de la « compétitivité verte » sur les IED

compte de la population, cet indice reste important pour attirer des IED. Cela implique aussi que les facteurs environnementaux jouent un rôle dans la détermination de l'attractivité d'un pays africain en matière d'investissement. Autrement dit, plus un pays africain améliore cette qualité, plus il pourra augmenter ses niveaux d'IED. De même, l'Indice de compétitivité mondiale montre une influence très importante et positive sur l'attraction des IED à l'échelle mondiale. Cette constatation rejoint celle faite par l'étude de ce rapport sur les IED du savoir qui a également révélé que plus la compétitivité d'un pays est élevée, plus ce pays est plus attrayant pour les IED (Wall et coll., 2018).

La majorité des pays africains ont amélioré leur compétitivité mondiale de 2011 à 2016 et plusieurs d'entre eux occupent désormais une position plus élevée que certaines destinations d'IED populaires comme le Cambodge, l'Indonésie et Myanmar (Groupe de la Banque africaine de développement, 2017). Pour l'Afrique, ce résultat est moins significatif (voir le tableau 10,1) ce qui indique que l'Afrique n'a pas encore atteint le niveau de compétitivité de la plupart des autres pays le monde. Nos résultats montrent par ailleurs que les pays qui possèdent de meilleures « capacités vertes » et politiques de « compétitivité » sont également dotés de meilleures caractéristiques en matière de CV, ce qui leur permet d'attirer davantage d'IED.

La dernière partie de cette analyse évalue les sous-indicateurs de l'IPEV par rapport aux IED à l'échelle mondiale et du point de vue de l'Afrique (voir le tableau 10,1). Dans les deux cas, les résultats sont similaires, même si, au niveau mondial, ce modèle final explique 50 % de la variance de l'attraction des IED, alors qu'en Afrique il représente 65 %. En Afrique (voir le tableau 10,1), la disponibilité des services de base est un facteur important pour déterminer l'attraction des IED vers les pays. Ce point est sans doute mieux expliqué par le fait que « plus un pays a accès à des installations sanitaires, plus il est développé, ce qui le rend plus attrayant pour les investisseurs ».

L'intensité carbone (c'est-à-dire les émissions de CO<sub>2</sub>) a un impact très important et négatif sur les investissements (voir le modèle 4). Ce résultat peut être interprété par le fait que « plus un pays est propre, plus il est vivable et, par conséquent, plus il est susceptible d'attirer des investisseurs ». Ce point se rapporte probablement davantage aux



Parce que l'Afrique en est encore aux premiers stades de l'industrialisation, elle peut favoriser sa croissance tout en préservant son environnement en privilégiant des sources d'énergie alternatives



© Byvalet

investissements axés sur les connaissances intensives que sur les investissements dans la fabrication dans la mesure où les industries du savoir ont tendance à s'installer dans les villes proposant une meilleure qualité de vie. Là encore, cet indicateur pourrait peut-être davantage servir de substitut pour les niveaux de développement des pays. Cela signifie que les pays devraient augmenter leur productivité de manière durable, sans nuire à l'environnement. L'intensité carbone concerne à la fois le contrôle des émissions de carbone et le degré de transition d'un pays vers d'autres formes d'énergie. Le Bénin, le Soudan et le Togo, par exemple, qui présentent des niveaux d'intensité de carbone beaucoup plus élevés que ceux d'autres pays, ne reçoivent que de modestes quantités d'IED. Ces pays sont, par ordre décroissant, l'Algérie, la Tanzanie, l'Angola, le Niger et le Zimbabwe en termes d'intensité carbone, tous reçoivent des parts plus élevées d'IED. Cela indique la nature des IED reçus par ces pays (avec de plus fortes intensités carbone), laquelle se situe probablement dans les industries extractives et des industries lourdes qui sont généralement nocives en termes d'environnement ou de pollution de l'air.

### Conclusions

La conclusion de cette étude est que, dans le cas de tous les pays du monde, et plus particulièrement dans le cas de l'Afrique, la compétitivité verte est un facteur important pour attirer des IED. Étant donné que l'Afrique en est encore à la première étape de l'industrialisation, le continent pourrait saisir cette opportunité pour s'industrialiser et stimuler sa croissance tout en préservant ses ressources naturelles et son environnement en privilégiant des sources d'énergie alternatives. À des niveaux plus détaillés, on constate également que l'IPEV et l'Indice de compétitivité mondiale affectent tous deux l'attraction des IED à travers les différents pays du monde et au sein de l'Afrique. Cela signifie que l'indice de compétitivité mondiale et l'IPEV sont complémentaires et qu'ils sont plus à même d'attirer des investissements ensemble que séparément.

Ces résultats montrent par ailleurs que les pays qui appliquent des politiques très strictes en matière de progrès environnementaux et de compétitivité économique sont plus susceptibles d'obtenir des investissements étrangers et sont donc mieux intégrés au sein de l'économie mondiale. Notre analyse plus

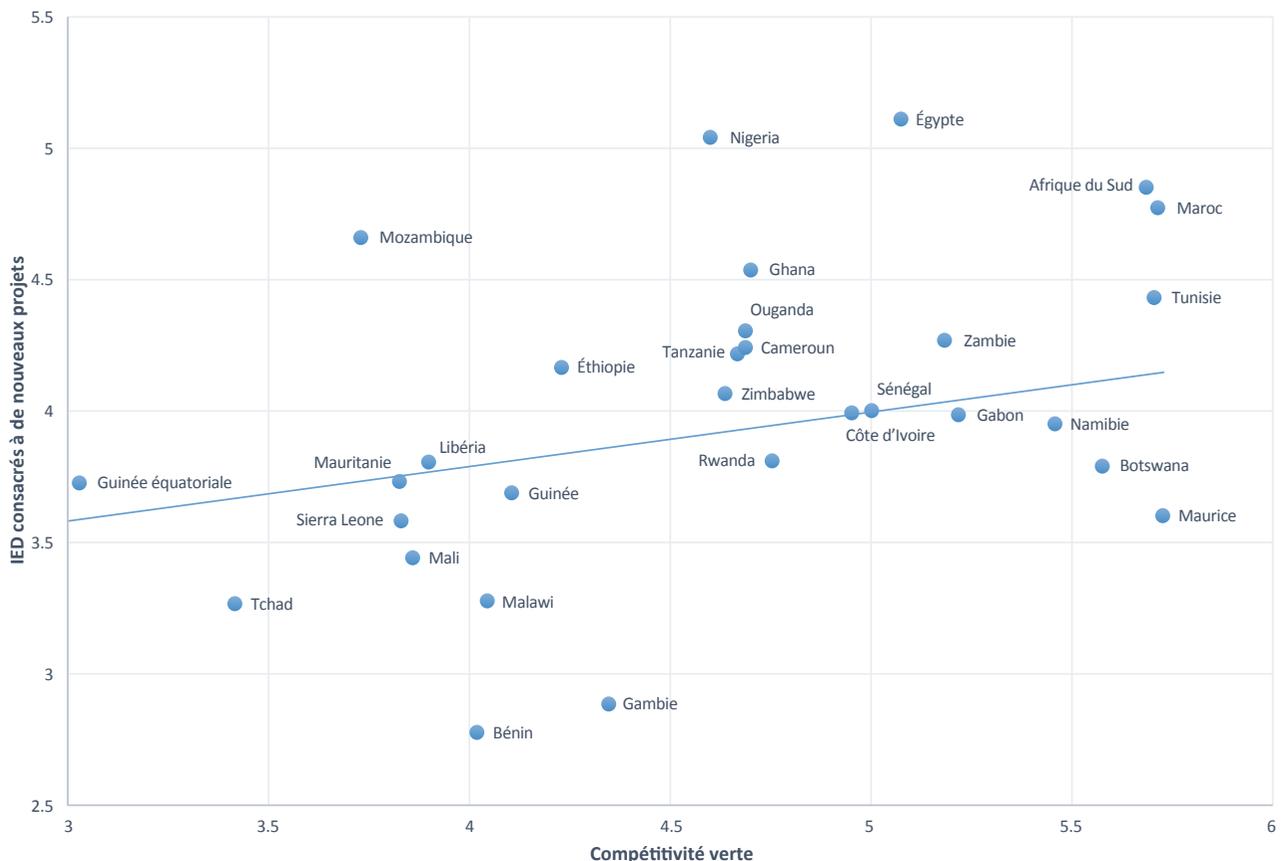
détaillée des sous-indicateurs de l'IPEV montre qu'au niveau mondial, l'accès des pays à des installations sanitaires influence fortement l'attraction des investissements. Autrement dit, les pays qui manquent de services de base sont moins attractifs aux yeux des investisseurs étrangers. Un autre important facteur négatif pour l'attraction d'IED est le niveau d'émissions de CO<sub>2</sub> dans la mesure où un air plus propre est associé à des environnements vivables dans les économies avancées. Ces résultats s'appliquent également au reste du monde et en Afrique. Ils renforcent la théorie selon laquelle, en termes d'attractivité des investissements, l'Afrique devrait adopter les mêmes principes économiques que le reste du monde.

Cette étude montre par ailleurs que l'Afrique peut atteindre un bon degré d'industrialisation tout en protégeant son environnement. Des politiques efficaces seront essentielles pour atteindre les trois

principaux objectifs que sont la croissance durable, la réduction de la pauvreté et l'atténuation des changements climatiques. La technologie financière et les énergies renouvelables sont deux secteurs clés pour parvenir à ce type d'industrialisation écologique en Afrique. En raison de son retard dans le processus d'industrialisation, l'Afrique a la possibilité de prendre une longue d'avance en évitant les étapes très polluantes de l'industrialisation qu'ont traversées d'autres grandes régions et en adoptant des stratégies novatrices d'industrialisation écologique.

Ce type de stratégies pourrait conduire à une croissance durable, soutenue et inclusive et créer des emplois sans nuire à l'environnement. Les gouvernements nationaux sont les principaux acteurs capables de mener à bien une industrialisation verte en appliquant des politiques adaptées qui garantissent l'utilisation la plus efficace

Figure 10.1. IED vs compétitivité verte en Afrique (2016)



Source : Wall et Nyamaj, 2017, basé sur les données de fDi Markets, du Forum économique mondial et de l'Université de Yale



En termes d'IED, il est urgent que les pays africains améliorent leurs conditions environnementales

© Juan Vilata

de l'énergie et des ressources. Voir aussi le chapitre sur la façon dont les politiques environnementales attirent les IED consacrés aux énergies renouvelables.

### Recommandations

Parce que 65 % de l'attraction des IED en Afrique s'explique par la compétitivité verte (CV), les pays africains devraient intégrer des cadres de CV à leur planification afin d'évaluer, de comparer et d'améliorer leurs performances à travers tous les paramètres de compétitivité verte. Bien que le score de compétitivité verte soit certes important dans son ensemble, il convient toutefois de noter que cette importance varie d'un secteur à un autre. Les sites cherchant à attirer des IED dans les services devraient se concentrer sur l'amélioration leurs capacités vertes et sur leur qualité environnementale. Il est par conséquent urgent que les pays africains améliorent leurs conditions environnementales et leur santé publique. De nombreux pays affichent

aujourd'hui des niveaux de pollution atmosphérique élevés et manquent d'eau potable, deux aspects qui constituent une menace majeure en matière de santé publique (Hsu, 2016). Les secteurs de la fabrication et des hautes technologies, qui génèrent généralement un plus grand nombre d'emplois, nécessitent des réglementations environnementales qui limitent les paramètres environnementaux aux niveaux repères. Des réglementations appropriées permettront de protéger l'environnement et d'augmenter l'attractivité d'un site donné aux yeux des investisseurs afin de stimuler l'innovation dans les technologies, produits et services écologiques.

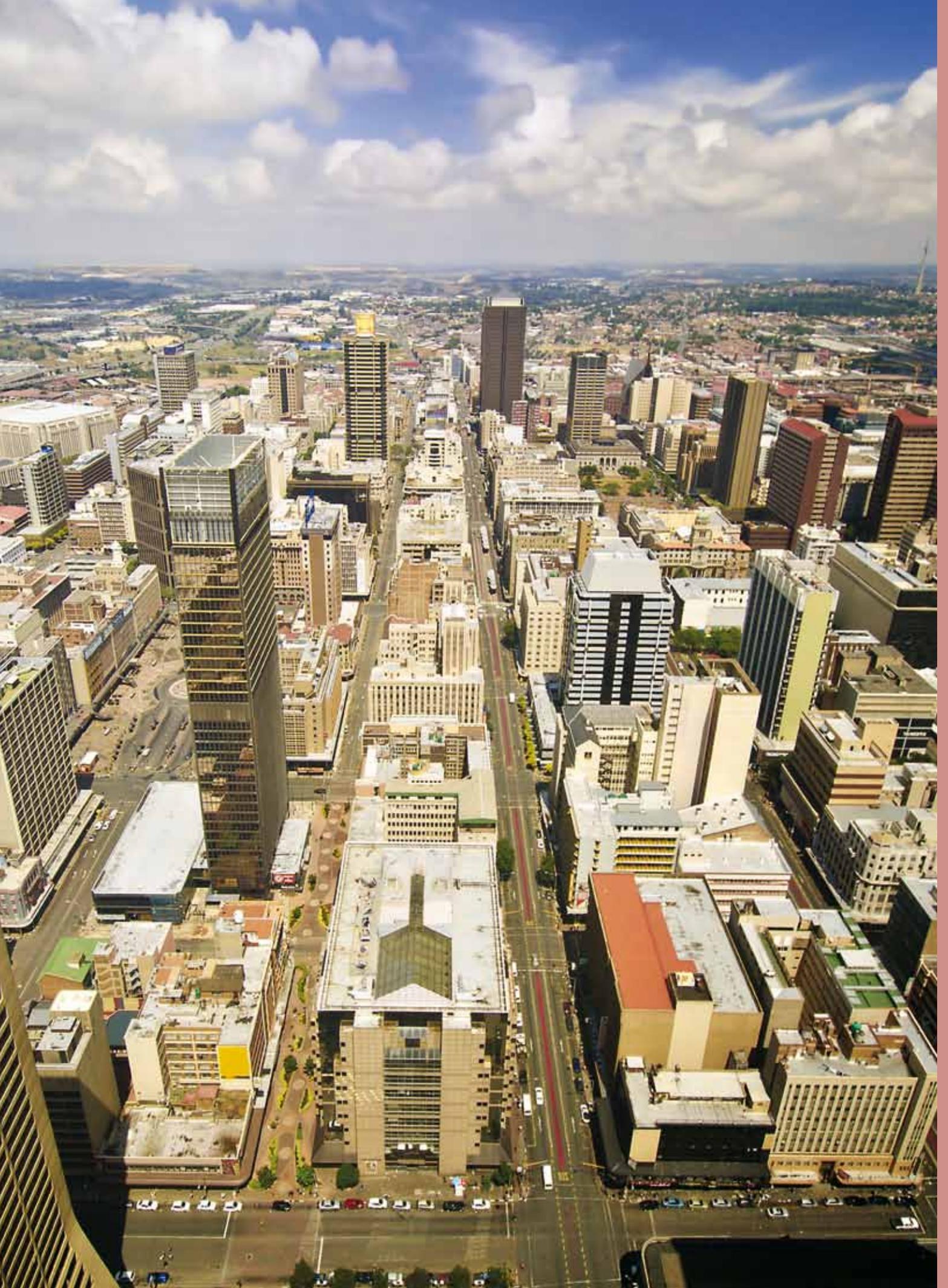
Vu que la population et la qualité des ressources humaines constituent aussi des facteurs déterminants pour les IED, les pays devraient par ailleurs investir dans des programmes d'éducation et de développement des compétences. Ce type de programmes leur permettrait en effet d'améliorer la qualité des IED reçus et de renforcer l'économie locale en attirant davantage d'investissements nationaux et d'IED.

Partie C | Études de cas de différentes villes

# Johannesburg : intérêts communs et investissements des entreprises étrangères

Par Umakrishnan Kollamparambil  
and Rubina Jogee







Pretoria devance Johannesburg en termes d'IED consacrés aux hautes technologies parmi les villes du couloir Johannesburg-Maputo

© Attila Jandi

L'objectif de cette étude est de documenter l'interdépendance qui existe entre la ville de Johannesburg et les entreprises étrangères afin de mieux comprendre le contexte dans lequel évoluent actuellement ces entreprises et leur impact sur la ville. Nous avons employé une méthodologie à plusieurs facettes utilisant les données et la littérature existantes ainsi que des entretiens de divers intervenants tels que des PDG d'entreprises étrangères, des décideurs politiques et des entreprises locales qui fournissent des produits et des services aux entreprises étrangères ou qui rivalisent avec ces dernières. Le reste de cette étude se divise en trois grandes parties. La première explore le rôle que jouent les entreprises étrangères dans la création de la nouvelle Johannesburg pour fournir un contexte historique à cette étude. La deuxième, qui est au cœur de nos recherches, présente des données sur les relations qu'entretient Johannesburg avec les entreprises étrangères. La troisième examine quant à elle les implications politiques pour l'avenir.

Selon les dernières évaluations annuelles de la Banque mondiale, l'Afrique du Sud se classe à la 74<sup>e</sup> place parmi 190 économies mondiales en termes de facilité de création d'entreprises. En 2017, la ville a amélioré ce score de deux points dans l'Indice de compétitivité mondiale 2016 / 2017, pour se hisser au 47<sup>e</sup> rang parmi les 138 pays que couvre cet indice.

Johannesburg, que les Sud-Africains surnomment « Jozi », est la ville la plus peuplée d'Afrique du Sud.

Elle couvre une superficie d'environ 335 km<sup>2</sup>. La municipalité métropolitaine de Johannesburg (CJMM) occupe quant à elle 1 645 km<sup>2</sup> et englobe les zones environnantes de Sandton, Midrand et Soweto. (Dept. du gouvernement local, 2017). Johannesburg est la capitale de Gauteng. Cette province, qui est la plus petite d'Afrique du Sud, est aussi la plus riche. Bien que ne représentant que 1,5 % de la superficie terrestre d'Afrique du Sud, Gauteng est une zone fortement urbanisée qui regroupe plus de 24 % de la population. Cette province a généré 35 % des PIB en 2016 (StatsSA, 2016). Comme le montre cette étude, Johannesburg et ses environs constituent un important centre financier pour l'ensemble du continent africain et attirent des filiales de multinationales de toutes les régions du monde (Wall, 2017:8).

### L'histoire commune de Johannesburg et des entreprises étrangères

Johannesburg est une ville jeune que l'on appelle aussi parfois *Egoli* (« la ville de l'or »), car sa fondation et sa croissance sont étroitement liées à la découverte d'or en 1886 dans le massif du Witwatersrand. La rapide croissance démographique de Johannesburg (alors connue sous le nom de « Witwatersrand en Transvaal ») était essentiellement due à l'arrivée d'Européens venus de la colonie britannique du Cap et d'Europe, et notamment de Grande-Bretagne (Robertson,

1958). L'exploitation minière donna également lieu à une augmentation de la population multiraciale, essentiellement noire, venue dans un premier temps de l'extérieur du Transvaal, puis de Chine, pour travailler dans les mines. Les plus grandes sociétés minières, comme Consolidated Goldfields et Rand Mines, furent spécifiquement créées à cette époque pour exploiter les richesses minérales de la région. Ces deux sociétés étaient incorporées à l'étranger et cotées à la bourse de Londres. Si les principales mines étaient financées par des capitalistes britanniques, on constate que les technologies et le savoir-faire venaient plutôt des États-Unis, et notamment du Nevada, un État où furent développées les premières technologies d'extraction minière profonde (Nkosi, 1987). La création de la Anglo-American Corporation en 1917 favorisa l'arrivée de capitaux américains. Depuis, les entreprises étrangères continuent à jouer un rôle important dans l'économie de la ville.

Johannesburg s'est développée en tant que ville tout au long du XX<sup>e</sup> siècle dans un contexte de racisme institutionnalisé connu sous le nom d'apartheid, où les zones bien équipées étaient réservées aux blancs, et les zones caractérisées par un manque d'installations, une surpopulation et peu de possibilités d'éducation ou d'emploi étaient occupées par des noirs, des Indiens et des gens de couleur. Les entreprises étrangères implantées à Johannesburg renforcèrent l'apartheid en acquérant des biens et en attribuant tous leurs postes à responsabilité à des blancs. Elles bénéficièrent également des lois de l'apartheid qui permettaient notamment aux entreprises détenues par des blancs de contrôler les travailleurs non blancs et de proposer des salaires faibles à ces derniers afin de réaliser d'énormes profits. Dans ce contexte, la ville et le pays devinrent rapidement l'un des endroits les plus inégaux au monde.

Les premiers appels lancés dans les années 60 pour le désinvestissement et la prise de sanctions économiques à l'encontre de l'Afrique du Sud rencontrèrent peu de succès en raison du manque de soutien de la plupart des pays occidentaux dont les entreprises étaient présentes sur place. Il fallut attendre les années 80 pour que le gouvernement et l'économie de l'apartheid finissent par succomber à la pression internationale et à la législation américaine fédérale en 1986. Face aux sanctions économiques imposées par d'importants partenaires commerciaux comme les États-Unis et le Japon, les entreprises étrangères se virent dans l'impossibilité de poursuivre leurs affaires comme

elles en avaient l'habitude. En 1984, l'Afrique du Sud subit de considérables pertes de capitaux en raison de la campagne de désinvestissement et du remboursement de prêts étrangers (Knight, 1990).

À l'aube de la démocratie en 1994, Johannesburg était devenue le centre économique la République d'Afrique du Sud, étant passée d'une économie basée sur l'exploitation minière à un pôle de services pour tout le continent africain. Le nouveau gouvernement démocratique devait regagner la confiance des investisseurs étrangers et rééquilibrer la transformation socio-économique du pays en tenant compte d'une majorité de la population désavantagée par un manque d'éducation, de salaires faibles et des opportunités sociales et économiques inégales créées par le régime de l'apartheid. Il lui fallait pour cela transformer les entreprises étrangères dans l'intérêt de l'équité sociale, et utiliser ces dernières pour amorcer un changement progressif au sein de la société. Aujourd'hui encore, cet aspect demeure un défi important pour l'élaboration des politiques de l'État.

### Profil de la nouvelle Johannesburg

En 2017, la population de la grande région métropolitaine de Johannesburg était estimée à 9,8 millions (Évaluation de la population mondiale, 2017). Le recensement de 2011 fixait quant à lui la population de la ville de Johannesburg à 4,4 millions (StatSA, 2011). Au fil des ans, le gouvernement provincial de Gauteng a beaucoup investi (10 % de son budget provincial) pour développer les infrastructures de la ville et créer un environnement plus propice à l'attraction des investissements étrangers. Ces efforts furent appuyés par le développement infrastructurel de la province dans le cadre de l'accueil de la coupe du monde de football de la FIFA en 2010. La majorité des projets organisés dans le cadre de cette initiative se situaient à Johannesburg. L'un des projets de la province était l'initiative « Blue IQ » de Rand, un investissement de plusieurs milliards de dollars dans les infrastructures économiques. Les autres projets comprenaient le Projet d'amélioration de l'autoroute de Gauteng qui incluait la modernisation des routes existantes et la construction de nouvelles routes pour améliorer l'accessibilité et réduire la congestion (Agence nationale des routes), le projet de réseau à large bande public-privé visant à faire de Johannesburg une ville numérique intelligente, et les projets de City Power (une entité municipale indépendante

**Tableau 1.**  
**Facilité de faire des affaires à Johannesburg**

Création d'entreprises	Johannesburg	ASS	OCDE
Nombre de procédures	6	7.8	4.8
Délai (jours)	46	27.3	8.3
Coût (% de la valeur en entrepôt)	0.3	54	3.1
<b>Enregistrement de la construction</b>			
Nombre de procédures	19	14.5	12.1
Délai (jours)	141	155.6	152.1
Cost (% of warehouse value)	1.1	7.6	1.6
<b>Accès à l'électricité</b>			
Nombre de procédures	5	5.3	4.8
Délai (jours)	226	120.4	76.2
Coût (% de la valeur en entrepôt)	729.5	3872.5	62.5
<b>Enregistrement d'un bien</b>			
Nombre de procédures	7	6.2	4.7
Délai (jours)	23	59.7	22.4
Coût (% de la valeur en entrepôt)	6.3	8	4.2
<b>Exécution des contrats</b>			
Délai (jours)	600	655.2	553
Coût (% de la valeur en entrepôt)	33.2	44.3	21.3

Source : Banque mondiale (2017)

entièrement détenue par la ville de Johannesburg) garantissant les capacités énergétiques de la ville pour répondre à l'augmentation de la demande.

Johannesburg est le principal centre Internet du continent africain. La ville occupe la 23<sup>e</sup> position dans le classement des villes mondiales en termes de développement des télécommunications. L'Afrique du Sud possède aujourd'hui le quatrième marché GSM (système mondial de communication mobile) à la croissance la plus rapide à l'échelle mondiale. Johannesburg est à la tête des neuf villes d'Afrique du Sud évaluées par la Banque mondiale en matière de facilité de création d'entreprise et d'enregistrement de biens. En revanche, elle occupe la 8<sup>e</sup> place quand il

s'agit d'accéder à l'électricité, d'obtenir un permis de construire ou d'exécuter des contrats.

Le tableau 1 présente la position de la ville par rapport à la région de l'Afrique subsaharienne (ASS) et l'OCDE du point de vue de la facilité de faire des affaires. Si Johannesburg bénéficie d'une situation favorable en termes de coûts par rapport à la région ASS on constate toutefois que ses délais de création d'entreprise et d'accès à l'électricité sont particulièrement longs. Par ailleurs, l'absence d'un système intégré de transports publics constitue un aspect particulièrement problématique. Le projet « Couloirs de la liberté » vise à rectifier cette lacune en introduisant des systèmes de transports publics intégrés et en développant des espaces commerciaux et résidentiels le long de ces couloirs. La nature inégale des développements urbains soulignée par Wall (2017:14) demeure néanmoins une source de préoccupation.

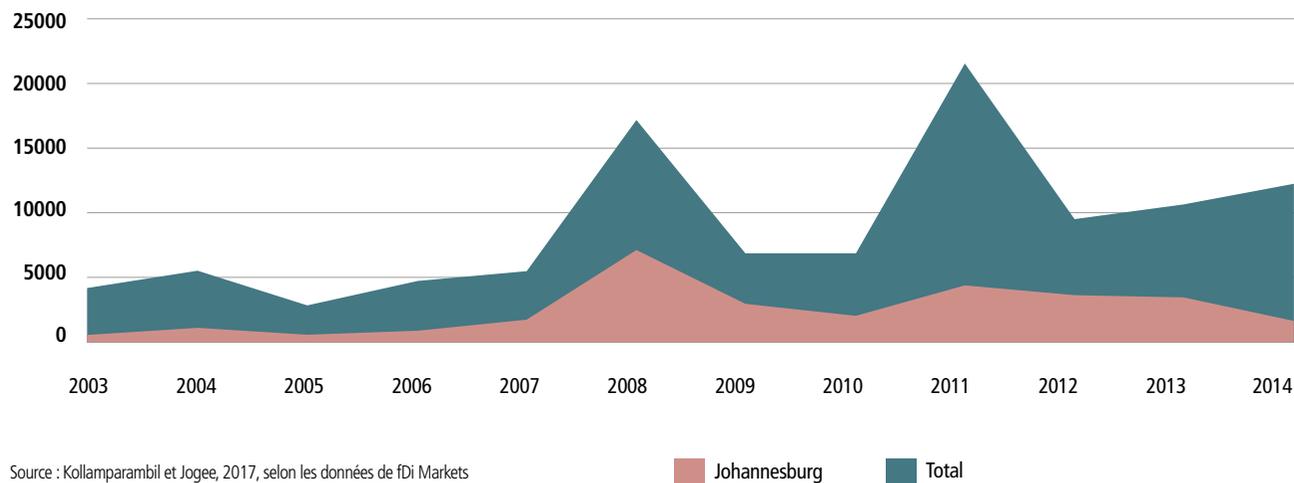
Après Le Caire, Johannesburg est la deuxième ville d'Afrique qui attire le plus d'IED (Wall, 2017). Au cours de la période 2003-2014, le Couloir Johannesburg-Maputo a reçu près de 25 % des flux d'IED. Ces chiffres correspondent grosso modo à ceux du Couloir Caire-Alexandrie en matière d'IED (Mahdi Nakeeb, Barakat, 2017). La figure 1 montre la tendance positive des flux d'IED dans ce couloir. On constate que la totalité des IED a plus que doublé entre 2003 et 2014. En revanche, les flux d'IED vers Johannesburg n'ont pas suivi cette tendance au cours des dernières années, la part de la ville dans l'arrivée d'IED dans ce couloir chutant de 21 % en 2003 à 12 % en 2013.

Non seulement Johannesburg se distingue comme la ville qui attire la plus grande part d'IED dans ce couloir, mais aussi comme celle qui attire les IED les plus diversifiés. Johannesburg attire en effet des investissements dans les secteurs de la production, des services, des hautes technologies et des ressources. S'agissant des IED consacrés aux hautes technologies, on remarque que Pretoria devance marginalement Johannesburg parmi les villes de ce Couloir (figure 2).

Une autre ventilation des secteurs (voir la figure 3) montre que Johannesburg est la destination de prédilection des IED consacrés aux activités industrielles comme les centres de soutien technique, de ventes et de marketing, les TIC, l'éducation, la logistique, et comme l'a indiqué Wall (2017:9), les sièges de multinationales.

Johannesburg attire des IED dans un large éventail de secteurs (voir la figure 4). Au cours de la période 2003-2016, les IED consacrés aux TIC représentaient

Figure 1. Flux d'IED dans le couloir Johannesburg-Maputo, 2003-2014 (millions d'USD)



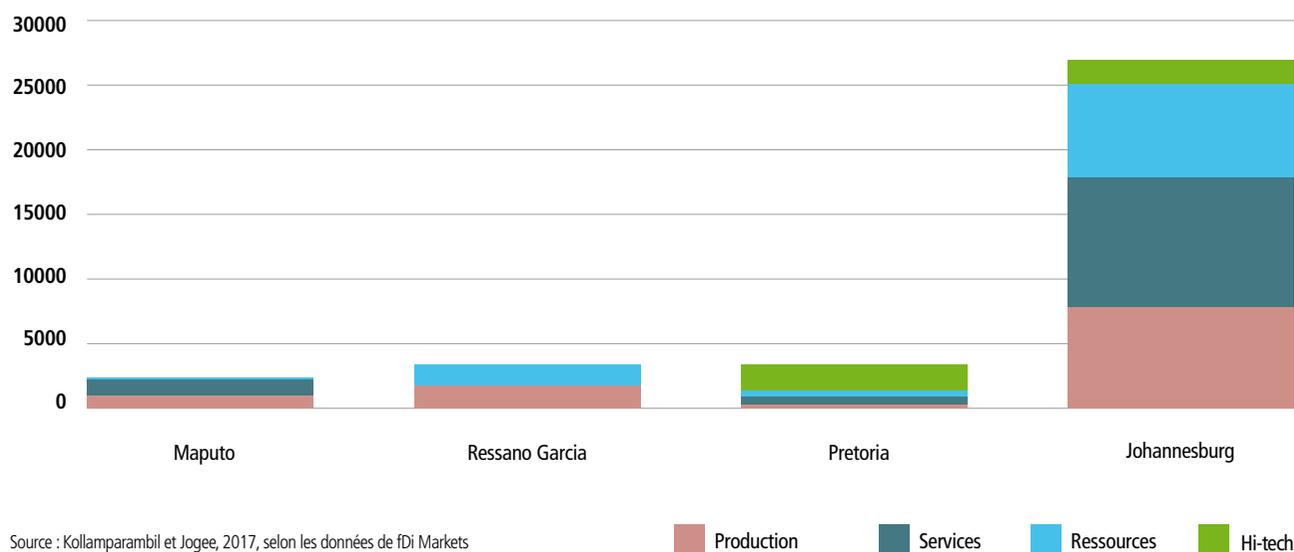
Source : Kollamparambil et Jogee, 2017, selon les données de fDi Markets

28 % de la totalité des IED de Johannesburg (voir la figure 6), devant les métaux (11 %) et les services financiers (8 %).

Le Royaume-Uni est la principale source des IED reçus par Johannesburg. Ce dernier représentait en effet un quart de tous les IED reçus par la ville au cours de la période 2003-2015, devant les États-Unis (18 %) et l'Australie (16 %) (voir la figure 5). La Chine et l'Inde sont d'autres importants investisseurs.

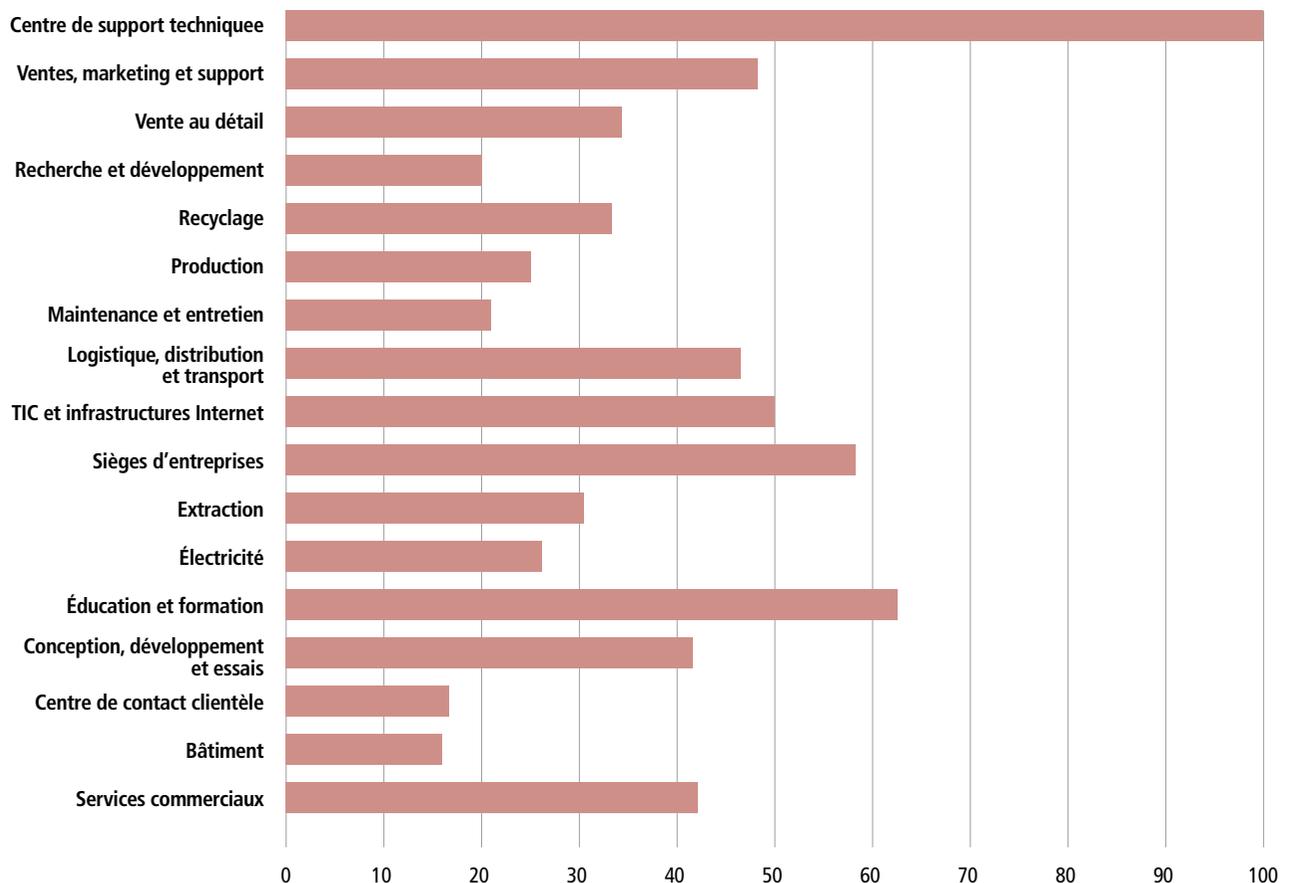
Une analyse de la concentration des IED par secteur industriel montre des variations importantes entre les différentes sources d'IED (voir la figure 6). Si les investissements britanniques et chinois se concentrent essentiellement sur le secteur des métaux et des minéraux, les investissements américains et indiens sont quant à eux plus diversifiés, même si les investissements dans le charbon, les logiciels et les secteurs énergétiques alternatifs restent dominants.

Figure 2. Flux d'IED dans le couloir Johannesburg-Maputo



Source : Kollamparambil et Jogee, 2017, selon les données de fDi Markets

Figure 3. Part de Johannesburg dans l'ensemble des flux du couloir par activité, 2003-2014 (%)



Source : Kollamparambil et Jooee, 2017, selon les données de fDi Markets

### Résultats de nos entretiens

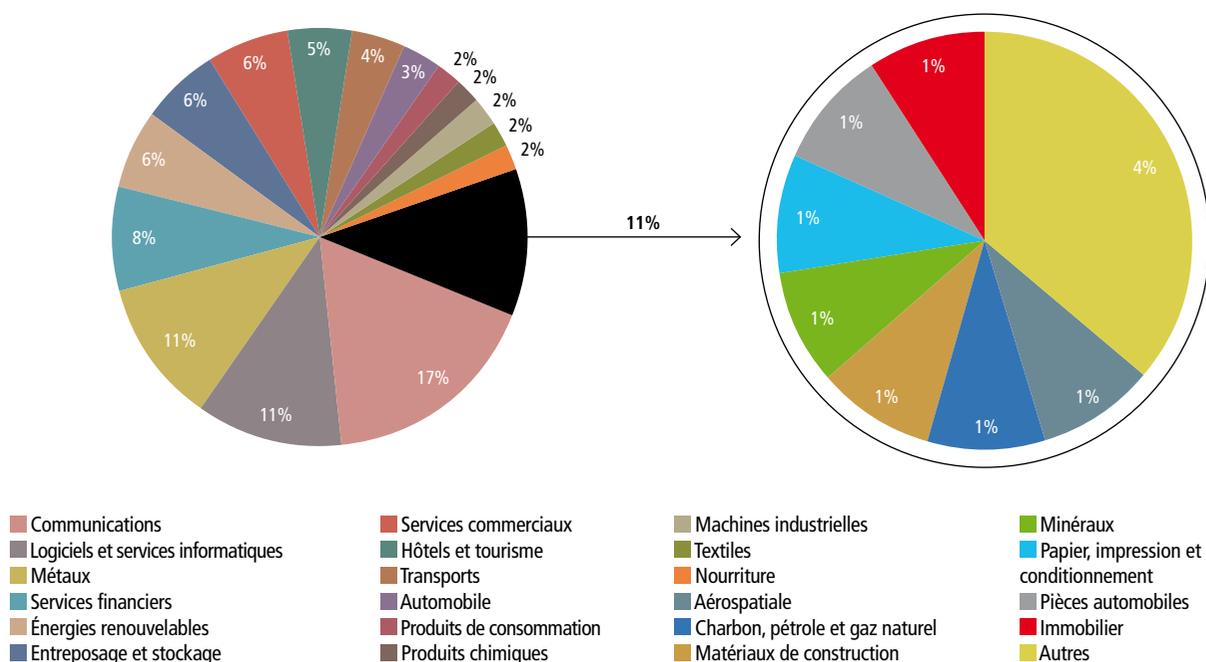
La figure 7 présente un résumé du profil des entreprises étrangères que nous avons interrogées dans le cadre de cette étude. Si plus de 77 % de ces sociétés provenaient d'économies avancées, on constate toutefois une tendance croissante d'arrivées d'IED provenant d'économies émergentes avec notamment des entreprises chinoises et indiennes. La majorité des entreprises interrogées (62 %) étaient des filiales détenues en propriété exclusive dont 31 % travaillaient avec des partenaires locaux du programme d'émancipation économique des Noirs (BEE). Une majorité de ces entreprises (62 %) s'étaient implantées en Afrique du Sud après la fin du régime d'apartheid.

Contrairement aux investisseurs d'économies émergentes qui privilégient l'acquisition comme mode d'entrée en Afrique, les entreprises des

économies avancées étaient plus susceptibles d'investir dans de nouveaux projets. On constate également des différences importantes entre les entreprises d'économies avancées et les entreprises d'économies émergentes au niveau des modes de propriété : les économies avancées privilégient généralement des filiales détenues en propriété exclusive, tandis que les économies émergentes sont plus susceptibles de nouer des partenariats avec des entreprises locales.

Plus de 70 % des entreprises que nous avons interrogées se spécialisaient dans l'ingénierie, 15 % dans l'automobile et 15 % également dans les produits chimiques. Plus de 85 % des entreprises du secteur manufacturier ont par ailleurs signalé dépendre de manière directe ou indirecte sur l'industrie minière. Ceci souligne l'importance que continue de jouer l'industrie minière à Johannesburg.

Figure 4. Les secteurs bénéficiaires d'IED à Johannesburg, 2003-2016



Source: Kollamparambil and Jogee, 2017, based on fDi Markets data

### Atouts géographiques de Johannesburg

Les deux principaux facteurs cités par les entreprises étrangères dans leur choix de s'implanter à Johannesburg sont la taille de son agglomération et les infrastructures modernes qui relient la ville au reste du monde.

#### Taille de l'agglomération

Dans tous nos entretiens, les entreprises étrangères ont indiqué que l'agglomération était la principale raison pour laquelle elles avaient choisi Johannesburg pour établir leur siège social en Afrique du Sud, alors que leurs branches opérationnelles se situaient dans d'autres villes.

La proximité des clients, les sources de matières premières et la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée étaient à la base de cet argument. Les contributions de Johannesburg représentent plus de 16 % du PIB de l'Afrique du Sud (HSRC, 2014), un chiffre supérieur à celui des autres villes sud-africaines qui lui offre un net avantage en matière d'influence. La majorité des opérations de soutien et d'autres compétences se concentrent également dans la région de Johannesburg. La proximité à certaines institutions de réglementation comme le service sud-africain du

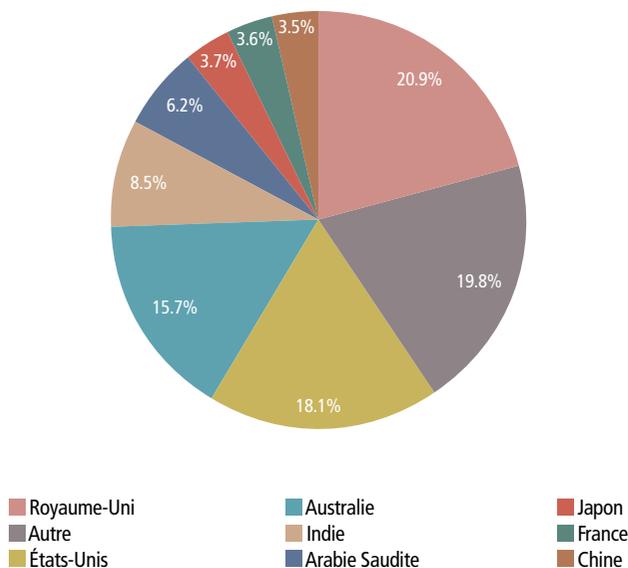
revenu (SRAS), la Banque sud-africaine de réserve (SARB) ou les banques commerciales joue également un rôle clé dans la décision d'établir un siège social à Johannesburg.

#### Infrastructures physiques

De nombreuses entreprises étrangères ont choisi d'implanter leur siège à Johannesburg en raison de la connectivité de la ville avec le continent africain et le reste du monde.

L'Afrique du Sud est en effet considérée comme la porte d'entrée du continent africain dans son ensemble, et plus particulièrement de l'Afrique australe. La ville a été décrite dans nos entretiens comme un pôle commercial et un centre d'investissement dynamiques qui bénéficient d'un niveau d'accessibilité internationale élevé avec un aéroport international moderne et un bon réseau routier qui permet de relier efficacement les ports et les autres parties du pays. Les entreprises étrangères qui transportent leurs marchandises vers d'autres pays d'Afrique ou qui importent des matières destinées à leurs chaînes de production ont notamment mentionné les ports sud-africains du couloir de Maputo (ports de Richards Bay et Durban). D'autres ont cité des ports tels que Port Elizabeth et East London. Il convient toutefois de noter

Figure 5. Sources des IED à Johannesburg (%)



Source : Kollamparambil et Jogee, 2017, selon les données de fDi Markets

qu'aucune des entreprises interrogées n'utilise le port de Maputo. Les répondants nous ont expliqué que les procédures douanières du Mozambique et de l'Afrique du Sud étaient trop complexes. Dans l'ensemble, les ports de Richards Bay et de Durban ont été décrits comme des installations adéquates, même si certaines entreprises ont indiqué que Port Elizabeth et East London devaient être modernisés.

Toutes les entreprises interrogées utilisent des agents de dédouanement pour procéder aux formalités douanières dans les ports et aucune n'a signalé de problème dans ce domaine. Par ailleurs, aucune n'a rencontré de difficultés particulières avec les agents de dédouanement et ce processus est généralement perçu comme une formalité simple.

En ce qui concerne les frontières terrestres, les entreprises étrangères n'ont pas signalé de problèmes particuliers avec les services de douane du côté sud-africain. En revanche, elles ont cité des difficultés avec les autres pays, en particulier ceux du continent africain. Nos répondants ont suggéré la création d'un « guichet unique » pour simplifier les contrôles frontaliers et permettre aux individus ne de subir qu'un seul contrôle frontalier pour deux pays, au lieu de deux contrôles consécutifs actuellement en vigueur. Un tel système accélérerait effectivement les formalités douanières et réduirait les retards aux frontières.

Le facteur le plus contraignant cité par les entreprises que nous avons interrogées était l'état du système ferroviaire Transnet qui, dans l'idéal, pourrait être le moyen le plus efficace et le moins cher pour transporter des marchandises vers les ports et les frontières. Malheureusement, les entreprises ont qualifié Transnet de « chaos total ».

Dans ce contexte, le réseau routier constitue actuellement le mode de transport des marchandises le plus populaire à travers le pays. Bien que plus onéreux que le système ferroviaire, il s'avère plus efficace en termes de délais de livraison.

### Technologies de l'information et de la communication (TIC)

Les entreprises que nous avons interrogées ont toutes cité le coût élevé des TIC dans la ville, lequel est, en grande partie, dû aux coûts plus élevés des services Internet. Elles ont toutefois reconnu que la disponibilité et la fiabilité des TIC à Johannesburg étaient satisfaisantes. Cet aspect, qui facilite l'introduction de nouvelles technologies dans la ville, s'accompagne d'un coût élevé qui réduit la pénétration du marché. Les entreprises étrangères interrogées dans le secteur des TIC estimaient quant à elles que le marché des technologies n'était pas aussi saturé en Afrique du Sud que dans certains marchés d'économies avancées et que le pays présentait par conséquent un potentiel de croissance important ainsi qu'une belle opportunité de diffusion des technologies en améliorant la pénétration de ce marché. Des tarifs plus avantageux sont toutefois nécessaires pour élargir le marché.

### Coûts de main-d'œuvre

Les entreprises ont cité les faibles coûts de main-d'œuvre de Johannesburg comme un avantage concurrentiel de la ville par rapport aux économies avancées. Une société d'ingénierie allemande interrogée a notamment déclaré que l'Afrique du Sud était le maillon fort de sa chaîne de valeur ajoutée en raison des faibles coûts salariaux que proposait le pays par rapport à son pays d'origine.

### Le rôle de l'État : politiques, réglementations et mesures incitatives

On constate que les décisions d'investissement des entreprises étrangères sont fortement influencées par les politiques, la réglementation et les mesures incitatives de tous les niveaux de l'État. La Loi sur

l'autonomisation économique élargie des Noirs (BBBEE) adoptée par le gouvernement sud-africain semble être le principal point de discussion de toutes les entreprises étrangères que nous avons interrogées.

On constate aussi que les mesures incitatives proposées par le gouvernement national paraissent plus efficaces pour attirer les investissements que celles offertes par les administrations locales.

### Politique de transformation au niveau national

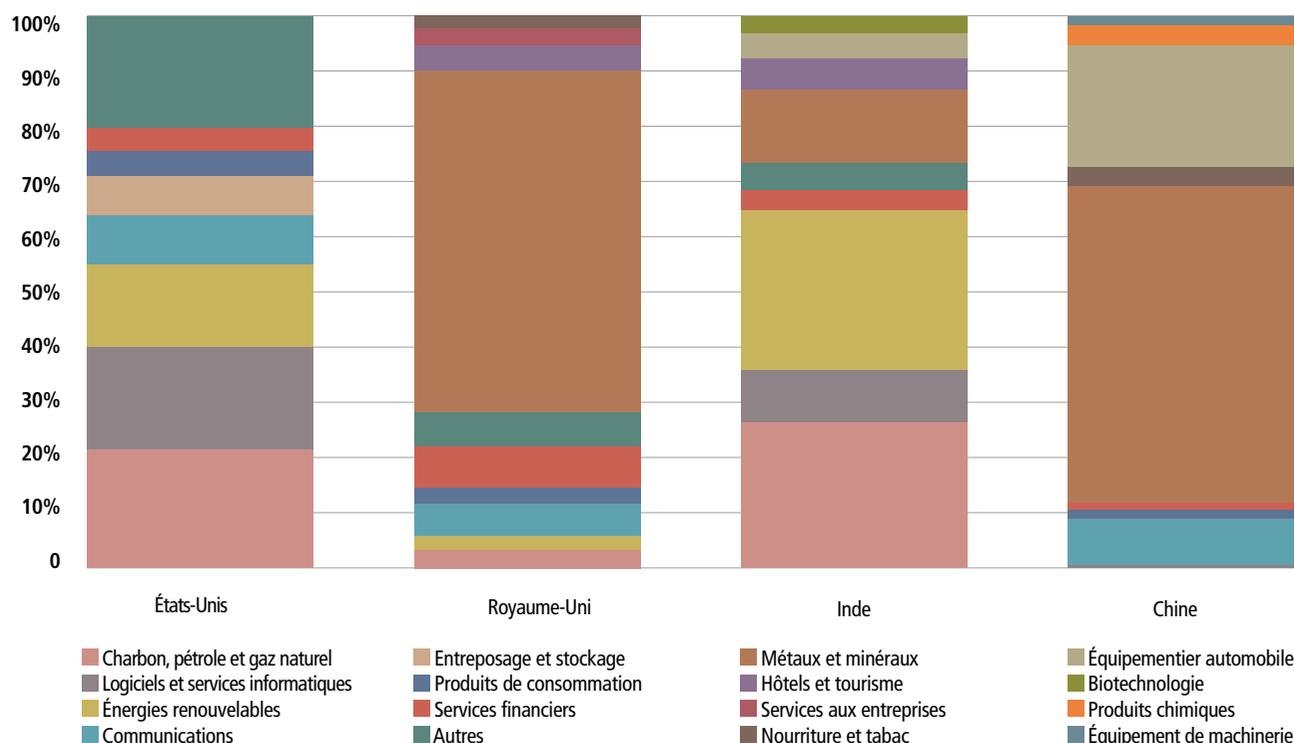
Si l'établissement de la démocratie a permis à la plupart des citoyens sud-africains de s'affranchir, l'Afrique du Sud démocratique a néanmoins hérité d'une société très inégalitaire et fracturée dont le caractère est incarné par la ville de Johannesburg. Face à l'institutionnalisation par le gouvernement national de l'émancipation économique noire (BEE), les sociétés minières et autres entreprises étrangères ont transféré leur équité et leur gestion à quelques individus noirs triés sur le volet. Cette politique est devenue controversée, car elle permettait à une poignée d'individus d'amasser des richesses

extrêmes. Pour corriger les lacunes de la loi BEE, l'État a lancé une politique d'autonomisation économique élargie des Noirs (BBBEE) englobant le contrôle et la gestion des biens, le développement préférentiel des compétences, le développement socio-économique et le développement des entreprises et des fournisseurs (les cinq éléments du code BBBEE de 2015).

La loi BBBEE est soutenue et fonctionne avec diverses autres formes de législation comme la loi sur l'équité en matière d'emploi, la loi sur le développement des compétences, le cadre d'approvisionnement préférentiel et d'autres instruments juridiques.

Les questions relatives à la transformation et, plus précisément à la loi BBBEE, constituaient des défis importants pour toutes les entreprises étrangères que nous avons interrogées. Si la majorité de ces entreprises écartaient la dilution de la participation de la société mère en raison de la politique globale de cette dernière pour le maintien de la pleine propriété, elles reconnaissaient néanmoins que la loi BBBEE les empêchait d'élargir leur activité en Afrique du Sud, dans

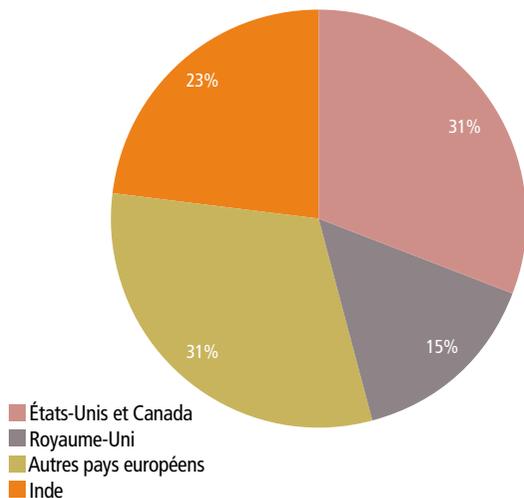
Figure 6. Distribution des IED à travers les secteurs industriels par source



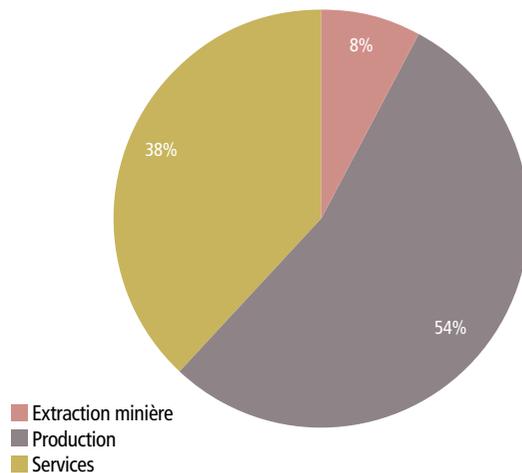
Source : Kollamparambil et Jogee, 2017, selon les données de fDi Markets

Figure 7. Résumé du profil des entreprises étrangères interrogées

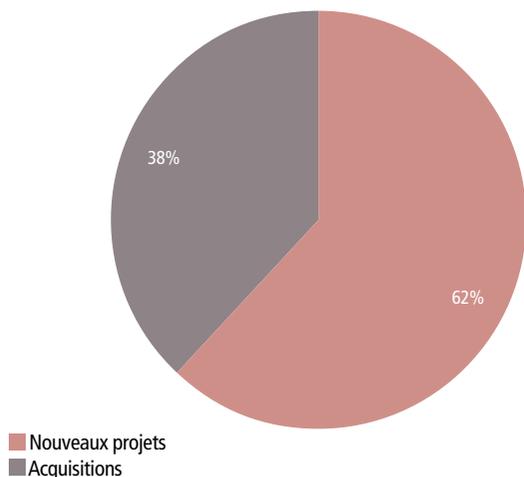
**Pays d'origine**



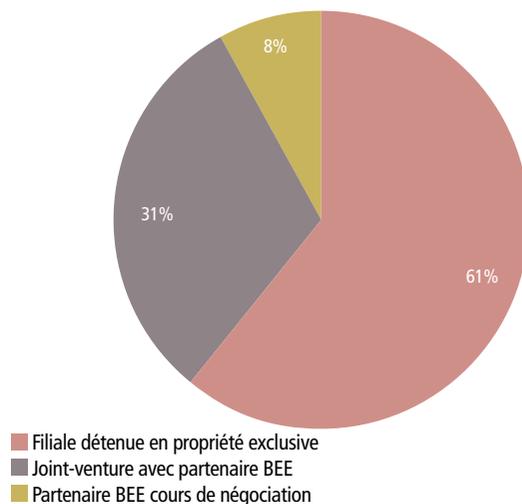
**Secteur industriel**



**Mode d'entrée**



**Profil de propriété**



Source : Kollamparambil et Jooee, 2017, basé sur des entretiens avec des entreprises

le mesure où elles n'étaient plus à même de rivaliser dans le marché des marchés publics. On constate que certaines entreprises étrangères se sont conformées aux obligations de propriété de la loi BBBEE en créant des joint-ventures avec des entreprises locales ou en transférant une propriété partielle à leurs employés par le biais de fiducies spécifiquement créées dans ce but. La plupart des entreprises étrangères que nous avons interrogées s'employaient à se conformer aux nouveaux codes introduits en 2015 afin de conserver les niveaux de certification BBBEE qu'elles avaient obtenus avant l'année 2015.

Parallèlement aux éléments de contrôle relatifs à la propriété et à la gestion de la loi BBBEE, l'importance accordée à l'acquisition et au développement des entreprises par les nouveaux codes de 2015 a mis la lumière sur l'approvisionnement préférentiel des entreprises étrangères dans le cadre de la Loi-cadre sur les marchés publics préférentiels qui stipule que les entreprises étrangères doivent obtenir une certification BBBEE pour négocier avec le gouvernement. Ces entreprises doivent également s'assurer que leurs propres fournisseurs se conforment également à la loi BBBEE. Il est ainsi attendu que l'avantage du cadre

d'approvisionnement préférentiel profite aux petites entreprises qui n'entretiennent pas de relations directes avec l'État. Les fournisseurs des entreprises étrangères spécialisées dans la production ont également fait preuve d'efforts pour se conformer à la loi BBBEE et poursuivre leurs affaires avec les entreprises étrangères. Si les retombées de cette politique sont particulièrement visibles dans le secteur manufacturier, elles le sont moins en revanche dans le secteur tertiaire.

Certaines entreprises ont déploré le manque de disponibilité de la main-d'œuvre technique noire africaine, expliquant que les travailleurs qualifiés étant très recherchés à travers l'industrie, ils avaient tendance à changer fréquemment d'emploi en fonction du plus offrant.

Toutes les entreprises étrangères du secteur manufacturier interrogées se conformaient à la certification BBBEE en affichant un profil ethnique approprié en matière d'employés et en proposant à leurs apprentis des formations et un développement des compétences. Certaines entreprises ont déploré le manque de disponibilité de la main-d'œuvre technique noire africaine, expliquant que les travailleurs qualifiés étant très recherchés à travers l'industrie, ils avaient tendance à changer fréquemment d'emploi en fonction du plus offrant. Les sociétés étrangères doivent ainsi payer une « prime noire » pour obtenir ce personnel.

La plupart des entreprises étrangères relevant du secteur de la production que nous avons interrogées ont indiqué n'avoir embauché et formé des apprentis issus de milieux défavorisés que pour gagner des points en vertu de la loi BBBEE et obtenir des subventions de la part de l'Autorité de l'éducation et de la formation (SETA) dans le cadre du développement des compétences. Si certaines entreprises étrangères interrogées affirmaient qu'elles intégraient un certain nombre d'apprentis à leur masse salariale en fin de programme, ces chiffres sont toutefois négligeables.

Pour résumer, les réactions et commentaires des entreprises étrangères par rapport à la loi BBBEE sont mitigés. Si pour certaines ces nouveaux règlements constituent un obstacle onéreux, la plupart des entreprises les ont acceptés comme étant « moralement justes ».

### Politique de la ville pour la transformation

Parallèlement à ces questions d'inégalité socio-économique fondées sur l'ethnicité et ses taux de chômage dangereusement élevés, la ville de

Johannesburg doit relever d'autres défis structurels. Si l'activité économique de Johannesburg a pris racine dans les secteurs primaire et secondaire, on constate actuellement un important changement de direction vers le secteur des services. Or, la croissance de ce secteur ne correspond pas à l'offre de l'énorme cohorte de chômeurs dans la ville. De plus, les activités économiques sont réparties de manière très inégale à travers la ville et ne correspondent pas aux zones où vit une majorité de la population (ville de Johannesburg, 2014).

Le gouvernement municipal a mis en place plusieurs politiques spatiales visant à corriger les inégalités créées par la planification du système de l'apartheid qui concentrait la pauvreté de manière géographique en matière de revenu, d'emploi, de santé, d'éducation et d'environnement de vie (JDA, 2014). Le projet des Couloirs de la liberté, qui permettra aux habitants de Johannesburg de vivre plus près de leur lieu de travail, devrait transformer les zones d'habitation par le biais de programmes incitatifs comme la Zone de développement urbain (ZDU), une mesure incitative fiscale destinée à revitaliser certaines zones urbaines de la ville. Même si le but de ces mesures n'est pas d'attirer des investissements étrangers directs, elles sont toutefois ouvertes aux entreprises étrangères et nationales. L'attraction d'IED par les ZDU reste cependant limitée (JDA : 64). La vision de transformation qu'envisage le gouvernement privilégie les petits investissements dans les secteurs de l'immobilier et des services au financement de projets géants. Par conséquent, on constate que ce programme a essentiellement attiré des investissements locaux.

Comme pour la plupart des villes africaines, la migration représente un défi de taille pour Johannesburg (Golooba-Mutebi, 2017). Chaque mois, Johannesburg intègre en effet près de 10 000 migrants venus d'autres régions du pays et du continent tout entier. Dans cette optique, le contexte de la ville ne cesse d'évoluer en matière de transformation pour fournir des emplois et des logements adéquats aux nouveaux arrivants. Afin de maîtriser son taux de chômage qui frôle actuellement les 35 %, la ville tente de développer des centres de production en encourageant activement la création de pôles industriels spécialisés dans la production de meubles, de textiles et de vêtements, parallèlement aux TIC et au secteur tertiaire basé sur le savoir. Là encore, ces initiatives ne semblent pas attirer d'IED dans ces secteurs économiques pourtant prioritaires.



Plus de 85 % des entreprises relevant du secteur manufacturier ont signalé une dépendance directe ou indirecte sur l'industrie minière

©Michael Turner

### **Le droit du travail**

Certaines lois du travail sud-africaines semblent être trop restrictives et trop complexes, en particulier pour les entreprises dont l'activité se concentre essentiellement sur le montage de projets. Certaines des entreprises que nous avons interrogées ont indiqué qu'elles n'embauchaient qu'après de longs délais de réflexion et de délibération à la lumière des difficultés qu'elles rencontrent pour se débarrasser d'employés superflus en vertu des lois du travail actuelles.

### **L'État en tant que client**

Les marchés publics représentent actuellement 9 % du PIB et ce chiffre est en constante augmentation en Afrique du Sud (Kollamparambil, 2014). Il n'est donc pas surprenant qu'une part importante des revenus de certaines entreprises étrangères implantées en Afrique du Sud provienne du secteur public. Certains des acteurs de ce marché fournissent au gouvernement des produits et des services, tandis que d'autres participent plutôt à la rénovation ou au développement d'infrastructures en proposant de meilleures technologies, le gouvernement sud-africain faisant ainsi partie de leur clientèle. On constate que ces dernières appliquent une pression constante sur le gouvernement afin d'obtenir des politiques qui les favorisent.

### **Les programmes incitatifs**

Les pôles industriels et les zones économiques spéciales promues par le gouvernement national influencent visiblement la géographie des

investissements étrangers. Ceci étant, et à la lumière du caractère fortement urbanisé de la ville de Johannesburg, les projets « géants » ont tendance à s'établir dans d'autres parties du Couloir Johannesburg-Maputo, même si les entreprises qui investissent préfèrent implanter leur siège à Johannesburg en raison des avantages géographiques de la ville.

Les entreprises qui investissent bénéficient de diverses mesures incitatives gouvernementales, comme le remboursement obligatoire des subventions de l'Autorité de l'éducation et de la formation (SETA), permettant de déduire les dépenses consacrées à la formation de leurs impôts. Par exemple, le programme d'Assistance en marketing et investissement d'exportation (EMIA) vise à compenser partiellement les frais engagés par les exportateurs dans le cadre du développement de marchés d'exportation. Ce programme n'a toutefois pas été cité par les entreprises étrangères que nous avons interrogées, et n'a été décrit comme une mesure incitative importante que par un seul concurrent local. Une entreprise minière étrangère interrogée a souligné la nécessité d'établir des tarifs différentiels sur les importations consacrées à la production de marchandises d'exportation.

### **Bureaucratie et coordination des différents niveaux de gouvernement**

De nombreuses entreprises étrangères ont constaté que la mise en conformité avec certaines politiques réglementaires gouvernementales entravait leur activité. La promotion et le développement d'investissements

exigent en effet une bonne coordination entre différents niveaux de gouvernement. Si la ville et la province de Gauteng opèrent dans le cadre du Plan national de développement (PND), on constate que, bien souvent, les niveaux de gouvernement ont des approches et des idéologies différentes. Dans cette optique, le développement peut devenir un espace contesté. Johannesburg applique par exemple une politique qui favorise les petits projets à travers toute la ville, tandis que les gouvernements provinciaux et nationaux ont plutôt tendance à promouvoir les projets géants. Le développement très médiatisé de la mégapole de Modderfontein encouragé par le gouvernement national, mais retardé par les délibérations tardives de la ville de Johannesburg illustre bien cette convergence de vues. Il est par conséquent impératif que ces trois niveaux de gouvernement comprennent le développement et le rôle que jouent les investisseurs pour attirer et cultiver d'autres investissements étrangers. La création d'une entité de compensation intergouvernementale visant à soutenir les investisseurs a d'ailleurs été annoncée en 2015 afin de réduire la bureaucratie et les goulots d'étranglement et rendre l'Afrique du Sud plus favorable et attractive aux yeux des investisseurs.

### Les contrôles des taux de change

L'une des entreprises que nous avons interrogées a mentionné rencontrer des difficultés pour rembourser les prêts de sa société mère basée à l'étranger en raison de la réglementation des taux de changes appliquée par l'Afrique du Sud. Aucune autre entreprise n'a toutefois signalé que ces contrôles étaient trop restrictifs.

### Accords bilatéraux et régionaux

Toutes les entreprises étrangères que nous avons interrogées ont indiqué apprécier le fait que l'Afrique du Sud fasse partie de la communauté SADC laquelle permet notamment à Johannesburg de favoriser les relations commerciales avec d'autres pays d'Afrique australe. Néanmoins, la nécessité pour les titulaires de passeports autres que sud-africains d'obtenir des visas distincts au lieu d'un seul visa pour tous les pays de la SADC entrave la mobilité au sein de la SADC pour le personnel expatrié employé par les entreprises étrangères.

L'association des BRICS n'a pas été citée comme un facteur important, même pour les entreprises provenant d'autres pays BRICS. Les répondants ont

indiqué être optimistes vis-à-vis du rôle que joueront les BRICS à l'avenir, notamment à la lumière de la création de la Nouvelle banque de développement dont le siège régional se situe à Johannesburg.

La décision du gouvernement sud-africain de mettre fin à ses traités d'investissement bilatéraux (TIB) avec l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Espagne et la Suisse ne posait pas de problème particulier aux entreprises que nous avons interrogées.

### Impact des liens des entreprises étrangères sur l'économie

Les entreprises étrangères tissent des liens et ont des effets indirects positifs en développant la base des fournisseurs locaux, en créant des emplois, en modifiant la culture professionnelle et en encourageant la parité entre les sexes et la responsabilité sociale des entreprises. Inversement, la présence d'entreprises étrangères peut avoir un impact négatif en réduisant la concurrence locale. Nous aborderons certaines de ces questions dans cette partie de notre rapport.

### Les fournisseurs locaux

Notre enquête a révélé que les ressources plus techniques ont tendance à être importées plutôt que trouvées au niveau local, ceci est particulièrement vrai dans les secteurs des chimiques et de l'ingénierie. Les entreprises étrangères implantées à Johannesburg et en Afrique du Sud reconnaissent toutefois de plus en plus le besoin de travailler avec des fournisseurs locaux pour se conformer à la charte BBBEE. À l'heure actuelle, l'approvisionnement local concerne essentiellement la papeterie, les consommables, les meubles, le refroidissement de l'eau, les services de ventes et de marketing, les relations publiques, l'événementiel, la sous-consultation, les services de sécurité et les services de voyage.

### Concurrents locaux

Aucune des entreprises étrangères que nous avons interrogées n'a cité d'entreprises sud-africaines locales parmi leurs principaux concurrents du marché sud-africain. La concurrence provient essentiellement d'autres entreprises étrangères. Ce point est particulièrement préoccupant, car il souligne le manque de capacités concurrentielles des entreprises sud-africaines dans un contexte où la nature très concentrée de beaucoup de marchés

sud-africains (Fedderke et Simbanegavi, 2008) a encouragé la collusion et la fixation de prix.

Les deux entreprises sud-africaines interrogées qui affirment rivaliser avec des entreprises étrangères ont quant à elles indiqué que, si les entreprises étrangères disposaient certes d'un avantage sur le plan technologique, les entreprises sud-africaines possédaient toutefois un avantage en termes de prix qui leur permettait de rivaliser sur un autre niveau. Les entreprises locales ont également attribué leurs capacités à conserver une part de marché en Afrique du Sud à la certification BBBEE. Contrairement à ces deux entreprises qui préconisaient la promotion des investissements dans les nouvelles technologies de la part du gouvernement, les entreprises locales interrogées adoptaient différentes stratégies pour compenser leurs faiblesses technologiques.

La plus grande des deux entreprises locales travaille activement avec des institutions gouvernementales consacrées à la recherche comme le Centre de recherches scientifiques et industrielle (CSIR) pour se mettre au niveau des normes internationales. La seconde, qui est relativement nouvelle et beaucoup plus modeste en matière de taille, est actuellement à la recherche d'un partenaire étranger pour nouer une collaboration technologique. Son représentant a déclaré être également ouvert aux investissements étrangers directs, mais être déçu par les structures de soutien mises en place par le gouvernement, ajoutant n'avoir reçu aucun soutien financier malgré le fait d'être une société BBBEE de niveau-1 (entièrement détenue par des noirs). Cette entreprise, qui a encore du mal à s'établir, fut créée par un ancien employé d'une entreprise étrangère, un point qui illustre les effets indirects positifs de la présence d'entreprises étrangères. Malheureusement ce type de cas reste rare dans le contexte sud-africain.

Par ailleurs, le manque de concurrence que l'on constate entre les entreprises sud-africaines et les entreprises étrangères montre clairement qu'il ne s'agit pas d'une concurrence entre parties égales. Les entreprises sud-africaines sont plutôt le « David » qui tente de rivaliser avec le « Goliath » que sont les entreprises étrangères.

### **Création d'emplois**

La présence d'entreprises étrangères en Afrique du Sud a clairement stimulé l'emploi au niveau local, de manière directe et indirecte. Les effets indirects comprennent la

création d'emplois par le développement de franchises, de boutiques commercialisant leurs produits et l'établissement de prestataires de services. Les emplois directs dans les entreprises incluent des CDI et des postes contractuels, ces derniers étant particulièrement privilégiés par les entreprises spécialisées dans le montage de projets. Si l'évaluation de l'impact exact de la création d'emplois par les entreprises étrangères est très complexe, on peut néanmoins supposer qu'il représente une valeur substantielle. Par le biais de la réglementation BBBEE, la plupart des entreprises cherchent à employer des diplômés jusqu'alors défavorisés. Les entreprises interrogées ont toutefois cité le manque d'individus dotés de compétences adéquates provenant de ce type de milieu.

### **Parité**

La parité entre les sexes demeure une réalité lointaine en Afrique du Sud. On constate en effet que toutes les entreprises interrogées sont dirigées par des hommes et que très peu de femmes occupent des postes de direction. Ce fossé entre les sexes se manifeste également à des niveaux inférieurs, notamment dans les entreprises d'ingénierie interrogées où les travailleurs de sexe masculin dominant dans les usines en dépit des programmes et des stratégies mises en place pour promouvoir une meilleure parité des sexes dans ces secteurs. On constate aussi que certaines entreprises cherchent activement à employer des femmes afin de rectifier l'équilibre entre les sexes au sein de leur personnel.

### **Formation et développement des compétences**

Les entreprises étrangères implantées en Afrique du Sud consacrent d'importants moyens à la formation et au développement des compétences de leurs employés locaux. Les types de formation proposés sont variés, même si la plupart concernent des exigences de travail spécifiques. Dans certains cas, la formation du personnel local est assurée par des professionnels spécialement venus de l'étranger dans l'objectif de confier la gestion à long terme des opérations à ces professionnels locaux. Certaines formations sont organisées « sur le tas » (expérience professionnelle), soit en interne, ou sur des sites d'exploitation. Certaines entreprises font appel à des universités pour former leurs employés à travers leurs études. Les entreprises étrangères envoient également certains de leurs employés suivre des formations dans leur maison mère ou leurs filiales établies à l'étranger

afin de les responsabiliser et d'élargir la diversité de leurs connaissances. On constate aussi l'utilisation de programmes de formation virtuels et en ligne animés par des formateurs d'autres pays.

### **Inclusion sociale**

La responsabilité sociale des entreprises étrangères est essentiellement déterminée par les exigences minimales du composant de développement socio-économique du règlement BBBEE. Les entreprises étrangères interrogées ont donné de nombreux exemples de la façon dont elles ont favorisé ou facilité l'inclusion en Afrique du Sud. Ces derniers comprennent l'encouragement des PME ; un financement et un soutien accordés à la construction d'écoles ou de cliniques ; le soutien des agriculteurs en milieu rural ; la mise à disposition de portails éducatifs en ligne gratuits pour les étudiants et de manuels en ligne gratuits ; des investissements dans des programmes / académies pédagogiques proposant des formations gratuites à des individus jusqu'alors désavantagés, notamment dans le domaine du génie et des sciences ; le sponsoring de événements sportifs ; la création de programmes pour aider les femmes à s'affirmer dans les lieux de travail dominés par les hommes ; la mise en place de programmes de diversité destinés aux personnes de différentes ethnies visant à responsabiliser des personnes jusqu'alors désavantagées et la création d'un environnement généralement inclusif ; la visite de zones rurales pour recruter des employés potentiels et les former ; l'accord de bourses aux étudiants universitaires dans le besoin. Selon les fonctionnaires municipaux interrogés, les entreprises étrangères ne font toutefois que le strict minimum en vertu de la réglementation BBBEE, et n'ont pas la volonté de laisser un héritage durable.

### **Durabilité environnementale**

Les grandes entreprises étrangères provenant d'économies avancées que nous avons interrogées semblaient toutes très conscientes du risque que représentait le bafouage des normes environnementales internationales pour leur réputation (ou leur marque). Elles ont affirmé adhérer, pour cette raison, à des normes plus strictes que celles du gouvernement hôte. Les entreprises étrangères d'économies avancées ont également indiqué prendre des mesures visant à tenir compte de la durabilité environnementale et de l'atténuation du changement climatique au sein de leurs activités

afin de satisfaire la réglementation sud-africaine. Ces entreprises estimaient que si les réglementations sud-africaines étaient en théorie de classe mondiale, elles présentaient néanmoins d'importantes lacunes en matière de suivi et d'évaluation en raison d'un manque de capacités humaines.

### **Difficultés à faire des affaires à Johannesburg**

Bien que Johannesburg présente d'importantes opportunités pour les entreprises étrangères, elle renferme aussi des difficultés pour les entreprises actives dans la ville. La majorité des problèmes cités dans le cadre de nos entretiens ne sont toutefois pas spécifiques à la ville, mais concernent le pays tout entier.

### **Inconvénients géographiques**

Lorsque nous avons demandé aux sociétés étrangères dont le siège se situait à Johannesburg pourquoi elles avaient choisi d'installer leurs sites de production dans d'autres villes, leurs réponses indiquaient que cette décision était principalement motivée par l'emplacement de ressources (mines), de pôles industriels spécialisés (automobile) et des coûts immobiliers à Johannesburg (production).

### **Pénuries de compétences**

De nombreuses entreprises établies à Johannesburg font face à une pénurie de compétences. Les compétences techniques, d'ingénierie, commerciales et financières sont particulièrement difficiles à trouver. Certaines entreprises ont par ailleurs mentionné que certains règlements gouvernementaux entravent le recours à un personnel expatrié pour combler ces lacunes locales. D'autres estiment que les règlements BBBEE aggravent la pénurie de compétences dans la mesure où il est très difficile de trouver les bonnes compétences parmi la population de travailleurs noirs africains. Dans ce contexte, les entreprises sont obligées former la population locale, ce qui augmente leurs coûts d'exploitation.

### **Droit du travail et militantisme au travail**

Les entreprises ont indiqué qu'elles avaient du mal à s'adapter rapidement à certaines variations de marché telles que les fluctuations du taux de change ou l'instabilité politique, en raison des lois du travail particulièrement rigoureuses de l'Afrique du Sud. Certains de ces problèmes affectent notamment les

investissements potentiels futurs. Une entreprise interrogée a toutefois constaté une amélioration de ses relations avec sa main-d'œuvre et de sa productivité après la mise en place d'un contrat BBBEE visant à transférer une part de sa propriété aux travailleurs. Outre le droit du travail, les relations salariales sont également un aspect problématique, notamment dans le secteur minier. Les grèves des travailleurs syndiqués affectent clairement les industries de manière négative ; certaines ont des effets directs, d'autres des effets indirects sur tous les canaux commerciaux. Une entreprise américaine a déclaré avoir été forcée de fermer son site pendant deux jours, car les employés en grève d'une entreprise japonaise voisine empêchaient ses propres employés non grévistes de venir travailler. Au cours des dernières années, l'industrie minière sud-africaine a été affectée par de nombreuses grèves de personnel exigeant des salaires plus élevés. La plus notable se déroula à Marikana en 2012 et donna lieu à une confrontation violente entre les forces de police et les mineurs d'une multinationale basée au Royaume-Uni dont le siège se situe à Johannesburg, avec un bilan de 34 mineurs décédés.

#### **Infrastructures de transport et de communication**

Selon la plupart des entreprises étrangères interrogées, les infrastructures de Johannesburg et de l'Afrique du Sud en général sont en train de se détériorer suite à un manque d'entretien, notamment au niveau des routes et du service ferroviaire Transnet. Certaines ont cité

des problèmes spécifiques avec Telkom, le prestataire national de services de télécommunication, dus à la réparation tardive de lignes endommagées ou de câbles volés. L'augmentation des coûts de communication a également été mentionnée comme ayant un impact important pour les entreprises dont l'activité repose sur les TIC.

#### **Infrastructures rurales**

Certaines entreprises ont exprimé leur mécontentement vis-à-vis des infrastructures de certaines régions du pays, déclarant que ces dernières affectent leurs capacités à proposer leurs produits en temps opportun dans différents marchés. Le secteur des TIC, par exemple, qui est censé relier les zones rurales est entravé par un manque de routes et de réseau électrique. Certaines entreprises ont décidé de construire leurs propres routes afin d'atteindre les populations de régions éloignées, ce qui a accru leurs coûts d'exploitation.

#### **Électricité et eau**

Les incohérences constatées au niveau de la livraison de certains services élémentaires (eau, gaz, électricité) par le gouvernement de Gauteng affectent également les entreprises de manière négative et font grimper les coûts d'exploitation de ces dernières. Si les entreprises interrogées se sont dites satisfaites du fait que l'approvisionnement en électricité soit redevenu normal après deux ans d'incertitude et une



Richards Bay a été citée par les entreprises pour son importance en matière d'importations et d'exportations

©Fultonsphoto

baisse de la charge, elles se sont toutefois plaintes de l'énorme coût d'investissement fixe subi pour maintenir une alimentation en continu. Certaines ont par ailleurs exprimé des inquiétudes au sujet de l'approvisionnement en eau à l'avenir.

### **Criminalité**

Face à l'incidence élevée de la criminalité constatée dans les zones proches des sites où elles sont implantées, les entreprises étrangères doivent dépenser davantage en sécurité. Certaines ont d'ailleurs été victimes de détournements de camions ou de vols de marchandises. Le vol de câbles téléphoniques est un autre problème qui affecte leur productivité. Dans cette optique, la sécurité des travailleurs est devenue un sujet de préoccupation majeur, surtout dans le cas des entreprises qui font venir des compétences étrangères pour favoriser le transfert de compétences. Certaines entreprises ont notamment déclaré avoir perdu de bons travailleurs après avoir été victimes d'actes criminels.

### **Baisse de la monnaie nationale**

De nombreuses entreprises interrogées ont déploré la forte volatilité et la baisse du Rand sud-africain au cours des deux dernières années, dans la mesure où celle-ci a entraîné une augmentation des coûts d'importation des composants requis pour leurs processus de production et de leurs dépenses d'immobilisations du point de vue de l'amélioration de leurs technologies et / ou de leurs capacités. Cette situation a toutefois profité aux entreprises qui rivalisent avec les importations ou qui fournissent les entreprises en concurrence avec les importations. Une société d'ingénierie qui fournit des machines à des fabricants de papier en Afrique du Sud a par exemple déclaré que la baisse du Rand avait empêché l'industrie de périr face aux importations chinoises.

### **Politiques et incertitudes politiques**

Le principal facteur négatif cité par pratiquement toutes les entreprises étrangères interrogées est l'incertitude et l'instabilité politiques en Afrique du Sud. Les incertitudes liées à la Charte minière sont particulièrement inquiétantes pour toutes les entreprises d'ingénierie qui dépendent de manière directe ou indirecte de l'industrie minière. Le manque de leadership, les incertitudes liées à la succession présidentielle et le remplacement fréquent du ministre des Finances sont les principaux problèmes que citent

les entreprises étrangères qui ont investi dans le pays. L'incertitude politique a beaucoup affecté certaines entreprises, en particulier celles qui dépendent de nouveaux investissements dans l'exploitation minière.

Une entreprise spécialisée dans l'importation de produits agricoles a cité le coût élevé des droits d'importation du blé ainsi que le manque de clarté à cet égard. Une entreprise locale fournissant des produits à des sociétés minières étrangères s'est quant à elle plainte de la politique du service fiscal sud-africain qui majorerait apparemment la taxe sur la valeur ajoutée due, avant de la rembourser sans intérêt après plusieurs mois de litige. Malgré un déclassement récent par les agences d'évaluation, les entreprises reconnaissent toutefois que l'Afrique du Sud possède les capacités requises pour surmonter ces défis sous un bon leadership.

### **Croissance économique**

Les faibles taux de croissance du PIB affichés par l'Afrique du Sud au cours des dernières années ont freiné la croissance de la demande. Les entreprises interrogées estimaient que le plein potentiel économique du pays ne pourrait être atteint qu'avec des politiques favorables et davantage de certitude et de leadership de la part du gouvernement.

### **Rythme des affaires**

Les entreprises étrangères provenant d'économies avancées comme les États-Unis ou l'Europe doivent s'adapter à la lenteur des affaires en Afrique du Sud. Ceci est particulièrement vrai pour les entreprises habituées à un rythme mondial rapide. En revanche, les multinationales originaires d'économies émergentes comme l'Inde trouvent le rythme de l'Afrique du Sud plus soutenu et plus efficace que celui de leur propre pays.

### **IED provenant de l'hémisphère sud**

Les entreprises étrangères provenant d'économies en développement ou émergentes estiment qu'elles sont victimes d'attitudes biaisées qui les considèrent inférieures, en matière de qualité et de technologie sur les marchés sud-africains, aux grandes entreprises d'économies avancées et d'entreprises sud-africaines publiques. Une entreprise indienne que nous avons interrogée a d'ailleurs cité ce facteur pour expliquer sa décision de conserver le nom sud-africain de l'entreprise locale qu'elle avait acquise, de manière à ne pas afficher son identité indienne.

### Implications politiques

L'utilisation d'IED en tant qu'outil politique pour corriger les disparités spatiales qui existent au sein de la ville est particulièrement manifeste dans cette analyse. Le potentiel d'investissement des zones méridionales moins développées de la ville de Johannesburg, qui renferment une main-d'œuvre abondante et de vastes terrains disponibles, représente une opportunité importante pour les décideurs. Pour attirer davantage d'investissements étrangers dans ses programmes d'encouragement urbains visant à régénérer les zones à la traîne de Johannesburg, la ville doit avant tout régler son problème de criminalité et d'occupation illégale des bâtiments dans ces quartiers. Johannesburg affiche une position défavorable comparé à d'autres villes du pays en matière de facilité d'obtention d'électricité, de permis de construire ou d'exécution des contrats. Les retards engendrés par la bureaucratie dans le cadre de la création d'entreprises est un facteur très négatif comparé à beaucoup d'autres villes de la région de l'ASS.

Les mesures incitatives requises par le gouvernement municipal pour booster l'attraction des investissements doivent inclure : a) l'amélioration des TIC ; b) le développement des compétences ; c) l'investissement dans l'innovation ; d) un meilleur accès au gouvernement ; et e) une amélioration des partenariats publics-privés. Les décideurs de la ville doivent également tenir compte des facteurs déterminants qui favorisent l'arrivée d'IED à Johannesburg identifiés par Wall (2017:40). Cette étude a aussi souligné la nécessité de mieux aligner les politiques aux niveaux local, provincial et national pour améliorer l'environnement d'investissement.

Alors que le chômage constitue un problème majeur pour la ville, les entreprises interrogées ont déclaré que la rigidité du droit du travail est contreproductive à la création d'emplois. Dans cette optique, une évaluation des cadres politiques du travail est nécessaire pour parvenir à un juste équilibre et générer des emplois à l'échelle requise sans exploiter les travailleurs. Bien que les entreprises aient exprimé le désir de soutenir la transformation de la structure de l'emploi, leurs efforts sont toutefois limités par la non-disponibilité de professionnels qualifiés parmi les segments défavorisés de la société qui ont besoin de travailler. Un soutien gouvernemental supplémentaire visant à améliorer le capital humain, en particulier parmi les

Sud-Africains noirs, est fortement recommandé par cette étude pour rendre un plus grand nombre de chômeurs employables.

Vu que la conformité à la législation BBBEE et l'obtention d'un niveau de certification BBBEE adéquat constituent essentiellement le cadre que suivent les entreprises étrangères, une certitude politique dans ce domaine aurait un effet très positif sur la confiance des investisseurs. Si les entreprises interrogées reconnaissent la nécessité de corriger les injustices historiques par une action positive ainsi que le rôle essentiel que joue la loi BBBEE dans le processus de transformation du pays, elles ont toutefois critiqué le coût supplémentaire créé pour faire des affaires en Afrique du Sud.

Le caractère très segmenté et concentré de l'espace de production à Johannesburg est particulièrement visible dans les secteurs de la production et de la production technologiques production lesquels sont dominés par des entreprises étrangères. Au lieu de rivaliser avec elles, le rôle des entreprises locales consiste essentiellement à soutenir les entreprises étrangères. On note aussi que les investissements étrangers ne semblent pas profiter aux investissements internes. Ce constat souligne la nécessité d'une intervention politique visant à établir des structures de soutien financier et technologique pour les entreprises nationales. Cette étude recommande également la réduction du contenu d'importation de la production des entreprises étrangères ainsi que la promotion du soutien gouvernemental pour nouer des liens et développer les fournisseurs sud-africains locaux.

Cette étude souligne par ailleurs la nécessité d'encourager les entreprises à effectuer davantage d'exportations à valeur ajoutée. L'établissement d'une distinction entre les taxes d'importation destinées aux produits des marchés intérieurs et celles destinées à la réexportation rendrait par ailleurs les exportations plus compétitives. L'aide et les investissements d'organismes gouvernementaux comme la Banque de développement d'Afrique australe (DBSA) devraient stimuler les investissements.

Bien que les entreprises interrogées se soient montrées généralement satisfaites des infrastructures physiques du pays, telles que les aéroports, les ports maritimes et les routes, la nécessité d'investir massivement dans le système de transport ferroviaire Transnet afin de renforcer les infrastructures du Couloir Johannesburg-Maputo a été décrite comme un « besoin urgent ».



Avec l'ouverture du nouveau siège régional de la Nouvelle banque de développement à Johannesburg, les entreprises sont optimistes vis-à-vis du rôle que joueront les BRICS à l'avenir

© GCIS

La réduction des coûts des TIC devrait également donner un coup de pouce à l'attractivité de Johannesburg comme destination d'investissement. Certaines suggestions utiles comprennent la mise en place de visas uniques à l'échelle de la SADC pour les investisseurs étrangers et une approche de « guichet unique » pour le contrôle des frontières, permettant aux individus de ne subir qu'un seul contrôle frontalier quand ils passent d'un pays à l'autre, au lieu de deux. Ces initiatives devraient renforcer le Couloir Johannesburg-Maputo, stimuler le commerce intrarégional entre les pays d'Afrique australe et faciliter les affaires au sein de la région de l'Afrique australe.

Notre analyse a confirmé que les entreprises étrangères ne s'inquiètent pas outre mesure de la résiliation des accords bilatéraux d'investissement (ABI) de l'Afrique du Sud. En revanche, il est impératif que l'Afrique du Sud intègre ses intérêts sociaux et de développement dans le cadre de la négociation de ses nouveaux ABI. La nouvelle génération d'accords doit se fonder sur la création de synergies entre les politiques d'investissement, les stratégies de développement du pays bénéficiaire et un comportement responsable de la part de l'investisseur. Il ressort clairement de cette étude

qu'un cadre politique de type « nouvelle génération » est nécessaire pour encourager les investissements étrangers tout en réglementant ces investissements conformément aux politiques publiques du pays bénéficiaire et à un comportement responsable des investisseurs.

Pour conclure, les entreprises interrogées se sont montrées prudemment optimistes quant à leurs perspectives en Afrique du Sud. Leur principale préoccupation concerne l'incertitude politique. De nombreuses entreprises ont indiqué que de nouveaux investissements étaient en suspens en attendant une plus grande clarté, notamment en ce qui concerne la Charte minière et la direction politique du pays. Beaucoup d'entreprises locales et étrangères qui fournissent des produits aux entreprises minières ont été profondément impactées par l'effondrement des prix des matières premières au cours des dernières années, suite au ralentissement de l'économie chinoise. Par conséquent, la nécessité de diversifier la structure économique de l'Afrique du Sud et de réduire la dépendance du pays sur les marchés internationaux de produits de base, tout en créant des emplois, constitue le défi le plus important que Johannesburg ait à relever à court terme.

Partie C | Études de cas de différentes villes

# Le Caire : une ville d'investissement dynamique

Par Alia El Mahdi, Anwar El Nakeeb et Dalia Barakat

En matière de répartition des IED en Égypte par nombre d'entreprises, Le Caire possède une nette avance avec 70 % des entreprises d'IED  
© Lukas Bischoff







La vente en gros et au détail est la principale source d'emploi du Caire

© Mohamed Ahmed Soliman

En 2015, PricewaterhouseCoopers (PwC) classa Le Caire à la tête de toutes les villes africaines en matière d'attraction d'IED. Aujourd'hui encore, la capitale égyptienne continue de recevoir une part importante de la totalité des IED qui arrivent en Afrique. L'objectif de cette étude est de comprendre les facteurs déterminants de ces flux d'IED dans le cas de la ville du Caire, les avantages et les défis qu'ils présentent à la fois pour le pays bénéficiaire et pour les étrangers investisseurs, et l'impact sur les économies locales et nationales. Cette étude se fonde principalement sur une analyse de données secondaires d'IED en Égypte, ainsi que des entretiens avec une variété de parties prenantes telles que des fonctionnaires de haut niveau travaillant pour les autorités ou agences nationales, des responsables municipaux, des directeurs d'associations professionnelles et des représentants de haut niveau de dix entreprises étrangères intervenant dans la région du Grand Caire.

Le Caire se situe à la pointe du delta du Nil, à environ 200 kilomètres d'Alexandrie, principal port égyptien sur la Méditerranée dans le nord du pays, et à 120 kilomètres du canal de Suez à l'est dont les ports principaux sont le port Saïid et le port Suez.

Selon le rapport de l'ONU sur les *Villes mondiales de 2016*, Le Caire est la neuvième plus grande ville du monde et la plus grande ville d'Afrique en termes de population. Le Caire est une ville animée et densément peuplée qui constitue le nerf névralgique de la vie politique, économique et culturelle de l'Égypte. La ville abrite le siège des principaux organes décisionnels du pays (comme Présidence, le Cabinet, le Parlement, la Plus Grande Cour Judiciaire) ainsi que les principales fédérations commerciales et industrielles, les syndicats et les associations commerciales.

La région du Grand Caire (GC), délimitée par une ligne en pointillé rouge dans la figure 1, comprend les Gouvernorats de Gizeh et Qalyoubia et renferme près de 20 % de la population totale du pays. Avec une population estimée à 22,8 millions en janvier 2017, le Grand Caire est la plus grande ville d'Afrique. Sa superficie est deux fois supérieure à la taille de Johannesburg, la deuxième plus grande ville étudiée dans ce rapport. En 2016, la main-d'œuvre égyptienne totalisait près de 28,4 millions de personnes, dont 24,8 millions étaient actives et 3,6 millions au chômage. Dans la région du GC, 21 % de la population active était employée et on comptait 21,7 % de chômeurs (CAPMAS, 2017).

Les entreprises du secteur privé, qu'elles soient formelles ou informelles, sont les principaux moteurs de l'économie du Caire et génèrent 75 % du nombre total d'emplois. Le secteur public contribue quant à lui aux 25 % des emplois restants dans la région du GC (voir les figures 2 et 3).

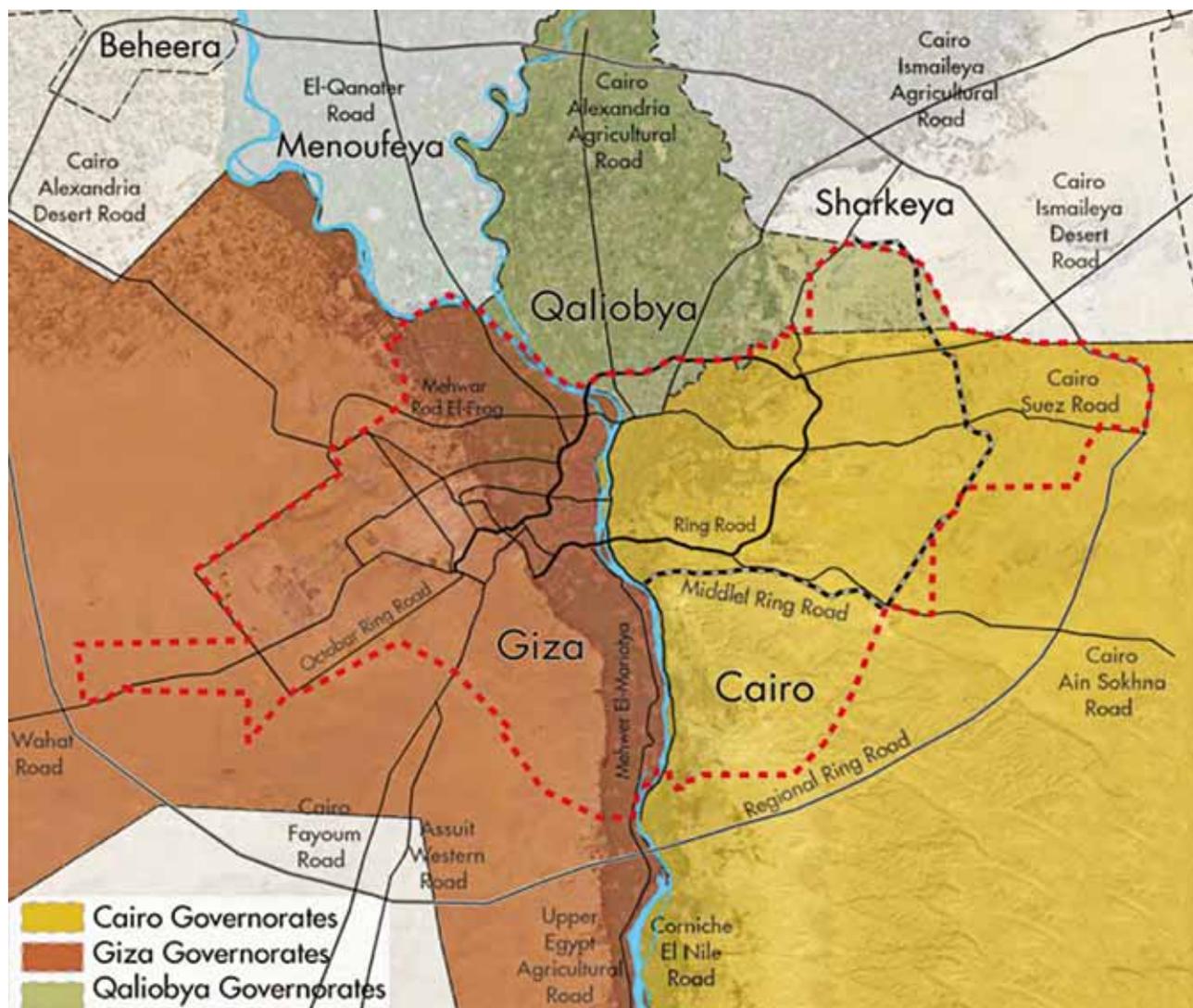
### Concentration des activités économiques

Le Caire possède une économie diversifiée, qui inclut le commerce de gros et de détail, la production, la construction, les transports, les services d'éducation et de santé et l'administration publique. La vente

de gros et de détail et les activités connexes sont les principales sources d'emploi au Caire (19 %). Le secteur de la vente au détail est particulièrement animé et diversifié et englobe différents types de commerces, depuis les vendeurs de rue jusqu'aux marchés traditionnels (Souks) et boutiques de luxe. Au cours des dix dernières années, on note aussi une forte croissance des centres commerciaux et des hypermarchés.

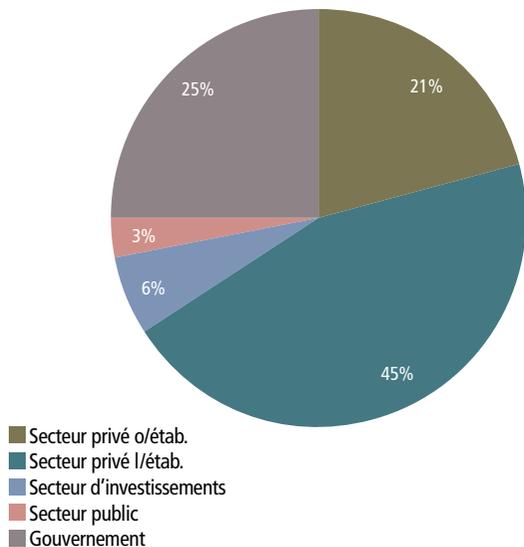
La production est le deuxième plus grand secteur économique de la région du GC en termes de travailleurs employés (voir la figure 3). La proximité de marchés particulièrement peuplés, conjuguée à la présence d'un système de distribution dense,

Figure 1. Région du Grand Caire



Source : Nasser, A. 2017

**Figure 2. Structure de l'économie du Caire par secteurs 2015 (CAPMAS)**



Source : Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2016, basé sur les données de CAPMAS, Annuaire statistique - population annuelle, 2015

de réseaux de transport, de ports et de centres de recherche et de centres politiques est un facteur clé dans la concentration des activités manufacturières dans la région du GC.

Le secteur de la production représente environ 16 % des emplois dans la région du GC, avec environ 30 centres industriels. Par ailleurs, 17 % de l'ensemble des zones industrielles d'Égypte se situent dans de nouvelles villes de la région du GC. Afin d'éviter les surconcentrations de population et d'activité économique, le gouvernement égyptien (GE) a bâti de nouvelles villes autour du Caire et en périphérie d'autres villes du pays.

La construction est un autre secteur économique clé, avec 16 % des emplois de la région. Les secteurs de l'immobilier et de la construction continuent à prospérer au Caire en raison de la taille de la population et de sa forte croissance. On constate également que suite à la dévaluation continue de la livre égyptienne, les gens ont tendance à investir leurs économies dans des ressources, et plus particulièrement dans des biens immobiliers, afin de maintenir leur valeur.

Afin d'estimer le degré de concentration des activités économiques de la région du GC vis-à-vis du reste de l'Égypte, nous avons calculé des ratios de concentration (RdC) pour chaque activité économique. Ces RdC de l'activité économique montrent que le secteur des technologies de l'information et des

communications (TIC) et le secteur de l'immobilier sont très concentrés dans la ville avec un RdC de 2,4 suivis, par ordre décroissant, par l'administration publique, les services financiers et les activités scientifiques.

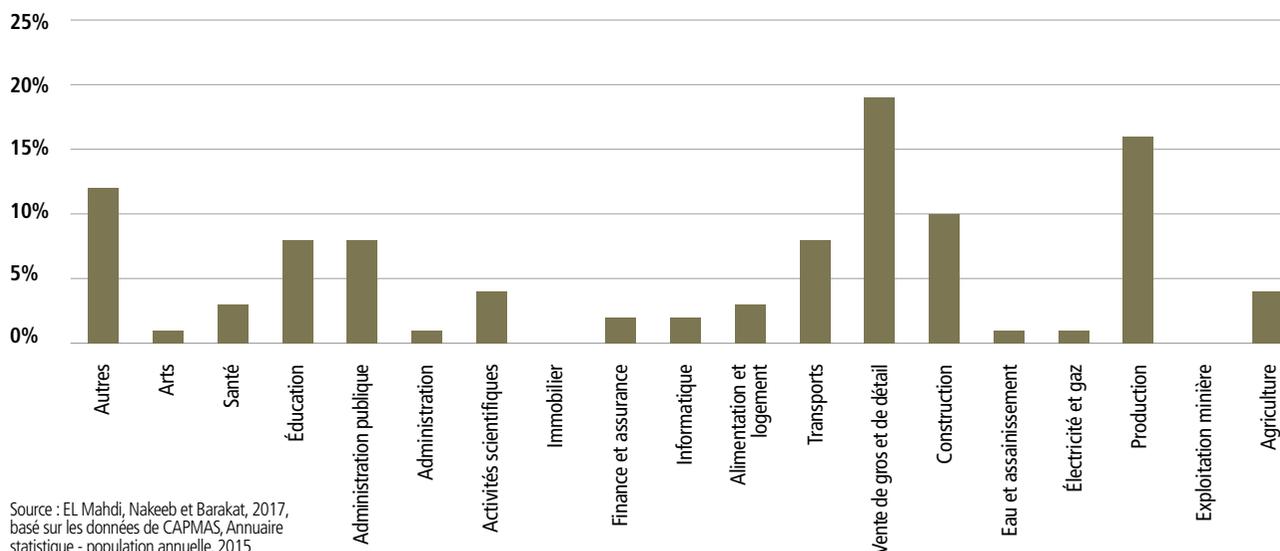
Le secteur des TIC, qui a connu une croissance considérable au cours des deux dernières décennies, est aujourd'hui l'un des principaux moteurs de la croissance économique de la région du GC. Les dernières données indiquent que le secteur des TIC a notamment augmenté de 8,4 % entre 2015 et 2016, juste derrière le secteur de la construction et du bâtiment (11 %), et devant les secteurs de l'électricité (7,1 %), des transports (5,7 %), du commerce (5,4 %) contribuant à une croissance globale du PIB de 2,3 %. Grâce à ses technologies, son expertise et ses capacités en capitaux, la région du GC a ainsi pu attirer de grandes multinationales. Dans un même temps, le GE a développé les infrastructures TIC nécessaires. La construction de villes intelligentes a permis de créer un environnement favorable pour les nouvelles entreprises et différents services. Par ailleurs, Le Caire bénéficie d'une importante concentration des services professionnels (en 2010, 85 % de la création de crédits du secteur bancaire égyptien se concentraient dans la région du GC) et bénéficie, depuis 2014, d'un avantage de 6 % en matière de productivité du travail (valeur ajoutée brute par employé) comparé à d'autres régions d'Égypte. Un facteur clé dans ceci est l'énorme pool d'employés très qualifiés du Caire : en 2014, 24 % de la population adulte (15 ans et plus) possédait en effet un diplôme d'études tertiaires par rapport à une moyenne nationale de 14 %. La productivité du travail du Caire se traduit, en partie, par des salaires plus élevés et des revenus plus aisés par foyer. (HIECS, 2014/2015).

### Transports

Le Caire constitue un axe clé pour tous les réseaux de transport d'Égypte. La capitale est en effet reliée par un réseau d'autoroutes à toutes les autres grandes villes égyptiennes. Des routes connectent également Le Caire à Alexandrie dans le Nord, à la Haute-Egypte dans le Sud, et à Ismailia, Port-Saïd et Suez à l'Est. En outre, l'Autoroute de la mer rouge relie Le Caire à son littoral et à la péninsule du Sinaï. Au cours des dernières années, le GE a mis en œuvre la construction d'un réseau routier de grande envergure, reliant la plupart des voies rapides au Caire.

L'aéroport international du Caire est le principal centre de trafic aérien d'Égypte. Ce dernier relie le

Figure 3. L'emploi au Caire par activité économique, 2015



Source : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017, basé sur les données de CAPMAS, Annuaire statistique - population annuelle, 2015

pays au monde entier, parallèlement à plusieurs aéroports locaux (voir la figure 4).

En 2006, les entreprises du GC ont contribué à hauteur de 31 % du PIB d'Égypte et le taux de croissance économique de la région a dépassé la moyenne nationale. Grâce à cette puissante base économique, la région du GC a réussi à capter d'importants niveaux d'IED au fil des ans.

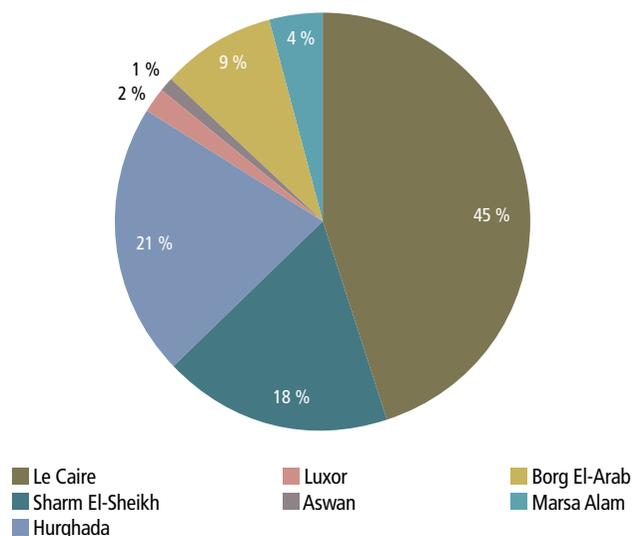
#### Flux d'IED arrivant au Caire

Les IED reflètent la participation étrangère des installations de production des pays bénéficiaires. En effet, pour qu'une entreprise soit considérée comme fondée sur des IED, la part de la participation étrangère doit être égale à au moins 10 pour cent de la valeur des capitaux de la société. L'investissement pourrait concerner n'importe quelle activité économique et constituer un investissement dans de nouveaux projets ou dans des friches industrielles.

Avant le soulèvement de 2011 (le printemps arabe), l'Égypte était une destination très attractive pour les IED. Sa forte croissance économique (environ 6 % par an) conjuguée à sa situation géographique stratégique, son faible coût de travail, sa main-d'œuvre qualifiée, son vaste marché intérieur et la réussite de ses réformes économiques permit de booster considérablement les IED. Les événements de 2011 ont toutefois ralenti temporairement les arrivées

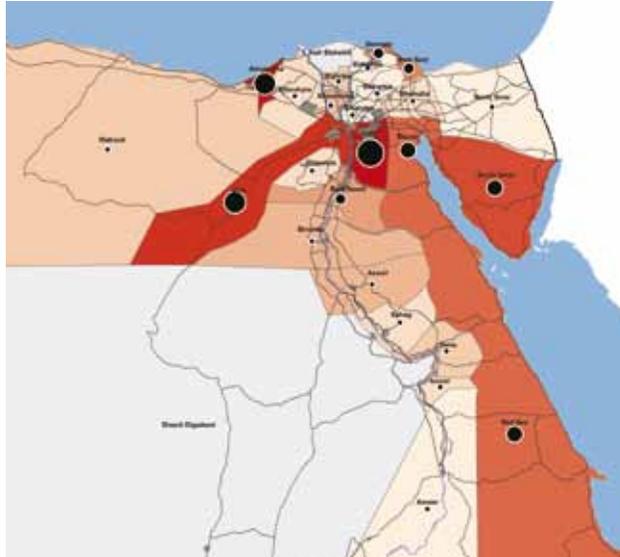
d'IED. Les investissements passèrent de 6,4 milliards de dollars en 2010 à moins de 500 millions de dollars en 2011. Ces chiffres augmentèrent en 2013 pour atteindre 4,2 milliards de dollars. Les IED entrants passèrent ensuite de 4,8 milliards d'USD en 2014 à 6,9 milliards de dollars en 2015. Selon le Rapport sur

Figure 4. Trafic des aéroports, 2015



Source : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017, basé sur les données de CAPMAS, Annuaire statistique - Transports et communications, 2015

**Figure 5. Distribution des sociétés d'IED par nombre et emplacement**



• 1-5    • 6-10    • 11-25    • 26-50    • 51-500  
 Auteur : Nasser, A. 2017. Source : fDi Markets

l'investissement dans le monde de la CNUCED 2015, l'Égypte est l'un des cinq principaux pays africains en termes d'attraction d'IED, provenant de l'UE, des États-Unis et des États arabes. Le Royaume-Uni est son plus important pays investisseur. Les IED en Égypte se concentrent principalement dans le secteur des minéraux (pétrole et gaz), de la construction, des télécommunications, des services financiers et des soins de santé.

#### Environnement juridique affectant les IED

Depuis le milieu des années 70, différents niveaux de gouvernement ont introduit une législation visant à accroître l'ouverture de l'Égypte aux investissements étrangers. Les politiques d'investissement régionales ont affecté la distribution des IED en Égypte par la création de zones franches (ZF), de zones industrielles (ZI), de zones économiques spéciales (ZES) et de guichets uniques (GU), ainsi que par le biais d'une représentation régionale des autorités d'investissement dans les Gouvernorats égyptiens. Chacune de ces zones propose aux investisseurs des mesures incitatives allant de l'exonération de taxes douanières sur les importations et les exportations dans le cas de zones franches, à la fourniture

**Figure 6. Distribution des IED par emplacement et capital investi (en millions USD)**



• 0-500    • 501-2500    • 2501-5000    • 5001-10000    • 10001-100000  
 Auteur : Nasser, A. 2017. Source : fDi Markets

d'infrastructures et de terrains à faible coût dans le cas des zones industrielles.

Les autres mesures incitatives incluent l'autorisation de l'importation de biens d'équipement, de matières premières et produits intermédiaires sans taxe ou exonérés d'impôts commerciaux indirects, parallèlement à des règlements plus flexibles (ZES) (Bureau américain de l'économie et des affaires commerciales, 2013). Les différentes formules d'investissement et l'établissement de nouvelles villes industrielles à l'extérieur la région du Grand Caire ont attiré les investissements vers de nouveaux sites tels que la ville de 10-Ramadan et les villes industrielles de Haute et Basse Égypte. Cette évolution reste encore toutefois assez lente.

#### Le Caire : principale destination des IED

Malgré la création de nombreuses nouvelles villes industrielles, notamment en Haute-Égypte, une part importante des investissements intérieurs et étrangers se concentre dans la région du GC. La comparaison régionale suivante s'appuie sur les données de distribution des IED les plus récentes en termes de nombre d'entreprises établies, nombre d'emplois générés et quantité de capitaux investis.

S'agissant de la répartition des IED par nombre d'entreprises, Le Caire est clairement une destination de choix captant 70,2 % de toutes les entreprises d'IED, devant Alexandrie (7,8 %) et les villes proches du Caire (près de 6,3 %) (voir la figure 5).

La répartition des IED par nombre de travailleurs présente un modèle similaire avec Le Caire comme ville principale, devant Alexandrie. On constate toutefois qu'à mesure que la taille des entreprises augmente, celles-ci ont tendance à privilégier de nouvelles villes, comme la Ville du 6 Octobre, ou la ville de 10-Ramadan.

La répartition des IED par valeur des capitaux investis (voir la figure 6) confirme, encore une fois, la dominance du Caire indépendamment de la taille des entreprises. Près de 90 % des entreprises ayant investi des capitaux inférieurs à 10 millions de dollars se situent au Caire. La même règle s'applique à toutes les autres tailles de sociétés, avec toutefois quelques variations notables. Comme dans le cas du nombre croissant de travailleurs, lorsque les capitaux investis augmentent, les projets tendent à migrer vers des villes industrielles où les terrains sont mieux adaptés

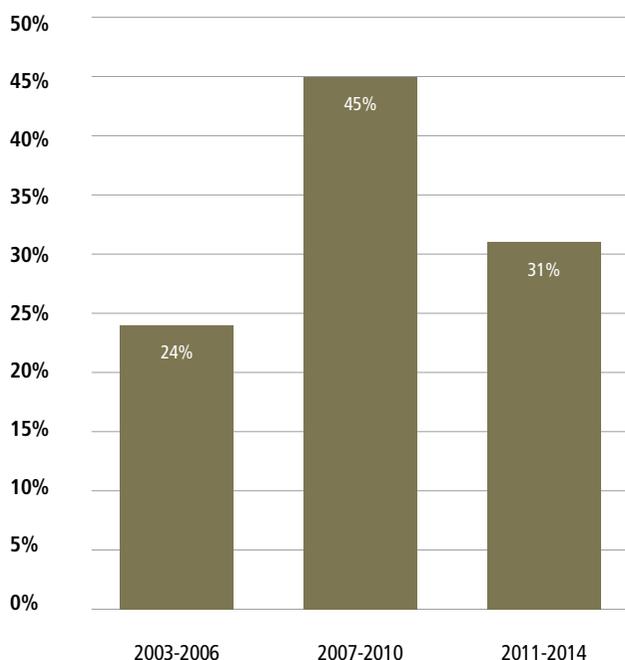
et moins chers pour les grandes entreprises à forte intensité de capitaux. Ainsi, près de 40 % des entreprises dont les capitaux varient de 100 à 500 millions de dollars se situent désormais dans de nouvelles villes industrielles adjacentes ou éloignées du Caire. La concentration croissante de grandes entreprises dans les nouvelles villes d'Égypte est essentiellement due à la disponibilité des terres industrielles plutôt qu'à l'attractivité géographique de ces nouveaux sites.

### Caractéristiques des IED dans le Couloir du Caire-Alexandrie

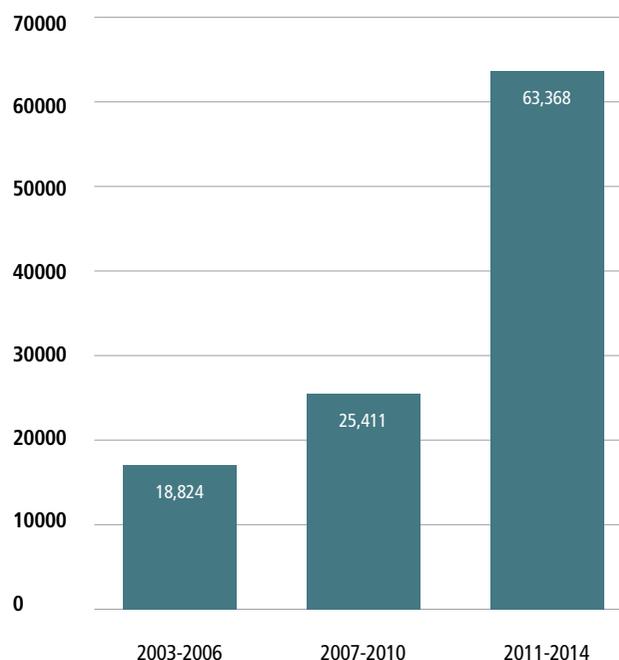
Le *Rapport d'activité 2016* souligne que les gouvernorats du Caire, de Gizeh et d'Alexandrie (le Couloir du Caire-Alexandrie) présentent la meilleure combinaison de faibles coûts de travail, délais d'exécution rapides et facilité de création d'entreprises comparé à d'autres régions d'Égypte. (Banque mondiale, 2014). La partie suivante présente davantage de détails sur les sociétés d'IED dans ce Couloir (qui comprend Le Caire, Alexandrie et les villes industrielles du 6 Octobre,

**Figure 7. Sociétés d'IED par année d'établissement dans le Couloir du Caire-Alexandrie**

**Figure 7a : sociétés d'IED par nombre**

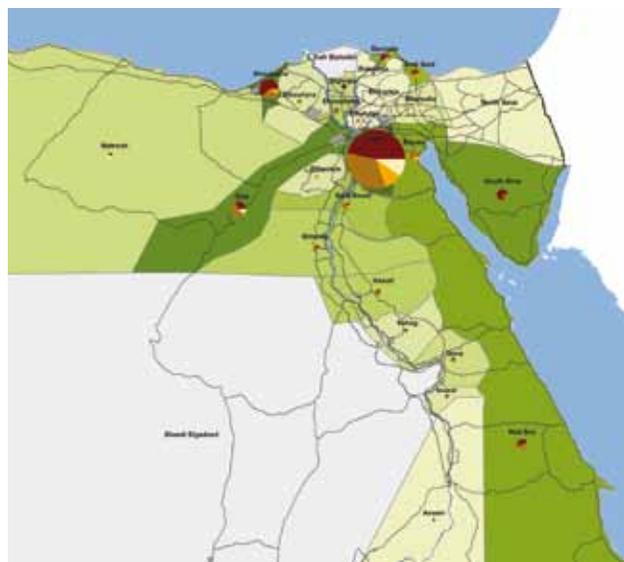


**Figure 7b : totalité des capitaux investis par les sociétés d'IED 500 + USD (en millions USD)**



Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source : fDi Markets

**Figure 8. Distribution des sociétés d'IED par activité économique en Égypte**



■ Services    ■ Production    ■ Hi-tech    ■ Ressources  
Auteur : Nasser, A. 2017. Source : fDi Markets

de 10-Ramadan, Sadat et Obour) et leurs principales caractéristiques (ONU-Habitat, 2012).

La répartition des sociétés d'IED par année d'établissement montre un pic de 2006 à 2010, une période correspondant à une forte croissance et à l'ouverture de l'Égypte à l'économie mondiale. L'attraction des IED était favorisée au cours de cette période par l'application de réformes fiscales, monétaires et commerciales. En revanche, de 2010 à 2014, on constate que l'arrivée d'IED a chuté, en particulier de 2011 à 2013, en raison de l'agitation politique associée au printemps arabe. Les arrivées ont repris au cours des années suivantes, les nouvelles sociétés d'IED représentant 31 % de toutes les entreprises établies pendant la période comprise entre les années 2003 et 2014 (voir la figure 7).

On constate des distributions similaires quand on compare les IED par activité économique et taille des capitaux investis d'un côté, et par année d'établissement de l'autre. Les figures 7a et 7b montrent quant à elles que si la période 2006-2010 affichait une croissance en terme de nombre d'entreprises établies par le biais d'IED, ce nombre a toutefois chuté au cours de la période 2010-2014. Cette période comprend néanmoins un afflux substantiel de sociétés d'IED dont les capitaux investis égalaient ou

dépassaient 500 millions de dollars, par rapport aux périodes précédentes.

En ce qui concerne la distribution des sociétés d'IED par activité économique (voir la figure 8), les services commerciaux et financiers représentaient 47 % de toutes les sociétés d'IED, devant la production (35 %), les hautes technologies et les ressources (mines et extraction) qui correspondaient à 9 % chacune. Ces résultats sont similaires à ceux constatés par les études de cas des villes d'Abidjan et de Kigali également présentées dans ce rapport, où les sociétés spécialisées dans les services financiers, la production et les TIC constituent la majorité de l'attraction sectorielle des ED.

Quand on examine les activités économiques dans le détail, il devient évident que les sociétés spécialisées dans les services commerciaux, la production, la vente, le marketing et la vente au détail dominent le marché (voir la figure 9).

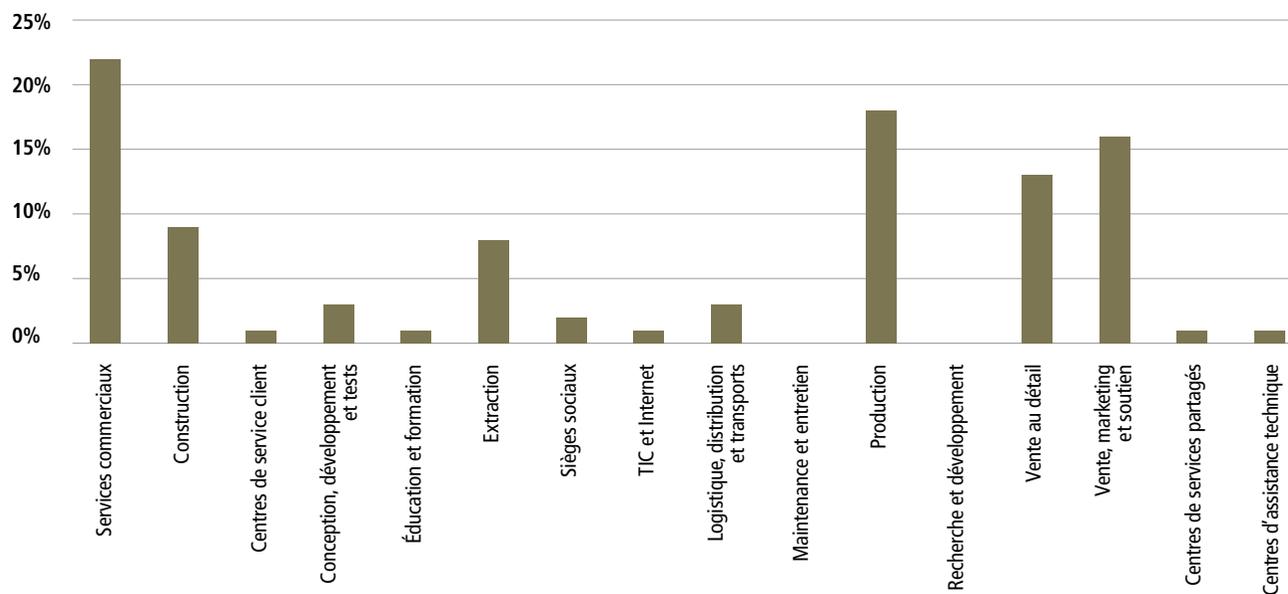
Là encore, on constate que l'emplacement géographique est un facteur important, indépendamment du type d'activité économique. Un modèle similaire émerge avec la ville du Caire comme la principale destination d'IED suivi par Alexandrie. Il convient néanmoins de noter que certaines grandes entreprises manufacturières, minières et d'extraction préfèrent s'implanter dans les nouvelles villes. Cette tendance s'explique par le fait que ces villes industrielles proposent habituellement des terrains plus vastes avec des infrastructures à moindre coût, un point qui les rend par conséquent, plus attractives à des fins d'investissement.

Les sociétés d'IED présentes dans le Couloir du Caire-Alexandrie sont relativement faibles en termes de nombre de travailleurs ; 35 % des entreprises employant moins de 25 travailleurs, tandis que seulement 21 % d'entre elles emploient plus de 250 personnes (voir la figure 10).

En termes de capitaux investis, les sociétés d'IED ont également tendance à être plus modestes. Les plus grandes, dont les investissements sont supérieurs à 100 millions, ne représentent que 22 % de toutes les entreprises (voir la figure 11).

Les activités économiques à plus forte intensité de capitaux sont celles basées sur les ressources (exploitation minière et extraction) et, à dans une moindre mesure, la production. En règle générale, on observe une corrélation positive entre le montant des capitaux investis et le nombre de travailleurs employés par les sociétés d'IED qui interviennent dans le Couloir du Caire-Alexandrie.

Figure 9. Sociétés d'IED par activité économique



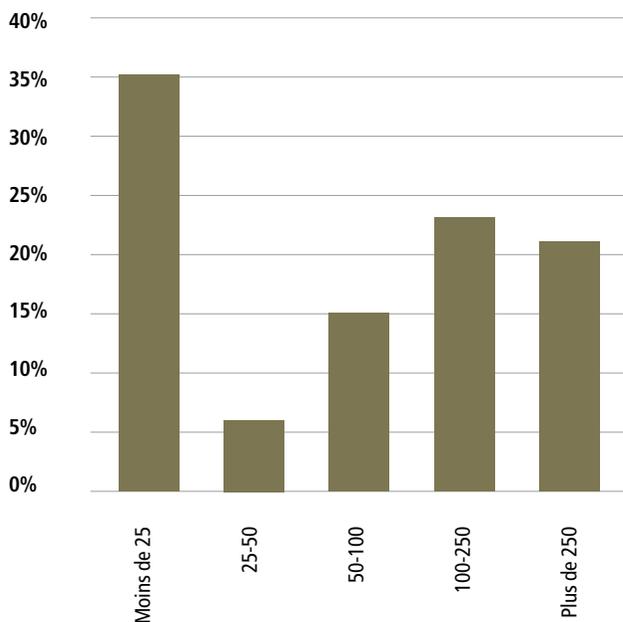
Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source: fDi Markets



L'autoroute de la péninsule du Caire-Sinaï. Le Caire est relié à toutes les principales villes égyptiennes par un vaste réseau routier

© Svetlana485

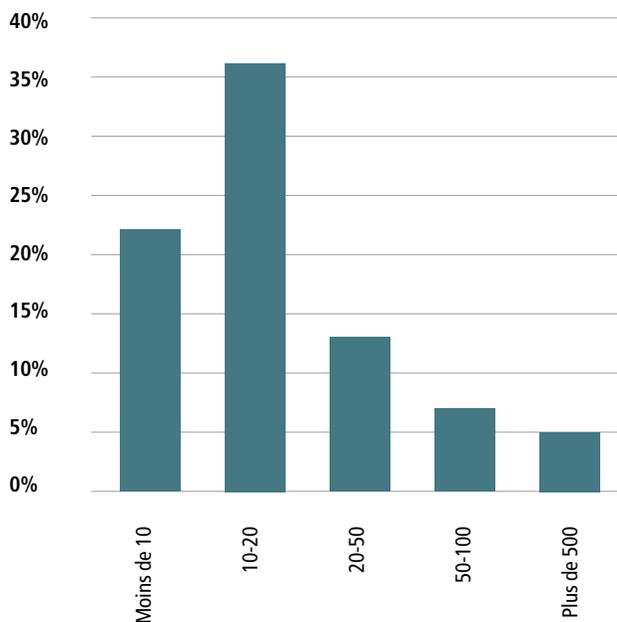
**Figure 10. Sociétés d'IED par nombre de travailleurs (2003-2014) dans le Couloir du Caire-Alex**



Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source : fDi Markets

En résumé, Le Caire continue d'être une ville de prédilection en matière d'attraction des sociétés d'IED en raison de sa situation centrale entre la Basse et la Haute Égypte, du grand marché du Caire et de la proximité de l'Égypte à d'autres pays de la région. L'attractivité du Caire a toutefois eu un impact négatif sur les capacités d'autres villes ou d'autres régions à attirer des IED, les privant ainsi d'attention, d'infrastructures et de services commerciaux. Par conséquent, certains segments de la population de ces régions défavorisées ont tendance à migrer vers Le Caire ou Alexandrie pour trouver du travail. Pour répondre à ce dilemme, le GE a lancé la construction de nouvelles villes industrielles dès le milieu des années soixante-dix. Si les entreprises locales et étrangères ont tardé à s'implanter dans ces villes, au vu de l'espace limité disponible dans le GC, ces dernières ont vu affluer de nouvelles sociétés d'IED de grande envergure au cours des deux dernières décennies, qu'elles soient proches du Caire ou plus éloignées. Cette évolution crée une dispersion géographique des centres économiques et des activités sociales et améliore les moyens de subsistance des populations locales.

**Figure 11. Part des sociétés d'IED par capitaux investis, 2003-2014 (en millions USD) dans le Couloir du Caire-Alexandrie**



Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source : fDi Markets

### Perception des intervenants sur le climat d'investissement du Caire

La partie suivante révèle les points de vue d'intervenants relevant des secteurs public et privé. Ces informations se basent sur des entretiens que nous avons menés avec des représentants des autorités publiques et de sociétés privées.

#### Les autorités nationales de promotion des investissements étrangers (API)

Les principales agences de promotion des investissements en Égypte sont : a) l'Autorité générale pour l'investissement et les zones franches (GAFI), b) les Services commerciaux égyptiens (ECS), et c) l'Agence de développement industriel (IDA).

L'Autorité générale pour l'investissement et les (GAFI) est une filiale du ministère de l'investissement (Mdi) et le principal organe gouvernemental réglementant et facilitant les investissements en Égypte. GAFI facilite la marche à suivre pour les investisseurs nationaux et internationaux qui s'intéressent aux opportunités que présente la croissance économique de l'Égypte. Les principales approches d'investissement de GAFI sont une stratégie sectorielle qui se concentre et favorise

certaines activités économiques et une stratégie géographique visant à orienter les investissements vers des sites précis. On note cependant qu'aucune stratégie n'a été spécifiquement conçue pour le Couloir du Caire-Alexandrie.

Les Services commerciaux égyptiens (SCE) sont un organisme gouvernemental de promotion du commerce et des investissements doté de 56 bureaux à travers le monde. Cet organisme, qui opère dans le cadre du ministère du Commerce extérieur et l'Industrie, fournit à la communauté commerciale égyptienne et aux investisseurs étrangers une assistance en matière de commerce international et d'investissement par le biais de la diplomatie et de la négociation contractuelle. Les responsables des SCE que nous avons interrogés ont déclaré que leur principale stratégie pour attirer des investissements consiste à informer, à orienter et à aider les entreprises en organisant des conférences, des séminaires et des missions d'affaires spéciales en Égypte et à l'étranger. Ces services fournissent aux sociétés étrangères souhaitant investir des informations sur la création ou l'expansion d'une entreprise en Égypte. L'objectif des stratégies des SCE est d'attirer les investisseurs étrangers vers des activités économiques ciblées plutôt que des sites géographiques. Les responsables des SCE ont exprimé leur optimisme quant à la sécurité et la stabilité politique de l'Égypte, la libéralisation des taux de change, et les défis que doit relever le pays. L'Agence de développement industriel (ADI) est affiliée au ministère du Commerce extérieur et de l'Industrie. Elle est habilitée à mettre en œuvre des politiques industrielles, à encourager les investissements dans le secteur industriel et à élaborer des politiques et des mécanismes pour coordonner et répondre aux exigences du secteur industriel en matière de développement. Notre entretien avec un représentant de l'ADI a révélé que sa principale stratégie pour attirer les investissements se concentrait sur l'intégration des investissements industriels, la gestion des zones industrielles appartenant à l'État et la mise à disposition de terres industrielles et d'infrastructures aux entreprises qui souhaitent s'implanter dans ces zones. L'ADI prévoit de consacrer 60 millions de m<sup>2</sup> aux activités industrielles d'ici l'année 2020 et de créer des parcs industriels offrant aux investisseurs des locaux et des infrastructures (systèmes clé en main). Les responsables de l'ADI ont souligné à quel point il était important pour

l'Égypte d'attirer de nouveaux investissements dans des secteurs comme l'alimentation et la boisson, l'ingénierie et les produits pharmaceutiques.

Contrairement à la GAFI qui se concentre sur l'Égypte dans son ensemble et à l'ADI qui cible le secteur industriel, les SCE se spécialisent essentiellement dans les projets géants. Les trois représentants de l'API ont souligné l'importance d'attirer de nouveaux IED dans le couloir du Caire-Alexandrie, dans la mesure où ce site possède déjà d'importants capitaux investis, une forte intensité de connaissances, un vaste pool de main-d'œuvre, des liens solides avec des projets nationaux et un fort potentiel d'exportation.

Pour améliorer le climat d'investissement, les responsables de la GAFI, de l'ADI et des SCE ont suggéré

### Les capacités des grandes entreprises étrangères à proposer des salaires plus élevés ou des avantages sociaux plus attractifs aux travailleurs qualifiés représentent en effet une menace pour les microentreprises et les PME égyptiennes

(et travaillent activement sur) la mise en place : a) d'un meilleur processus d'attribution des terres pour obtenir une carte d'investissement claire, complète et intégrée grâce aux efforts complémentaires des ministères, autorités et gouvernorats ; b) d'une simplification des procédures de délivrance de licences et d'une réduction de leur coût ; c) d'une amélioration de la qualité et la pertinence de l'éducation et des formations dispensées par les écoles publiques et les établissements de formation spécialisée ; et d) d'une promotion de la concurrence au sein des marchés.

#### Autorités locales et IED

L'équipe chargée de cette étude a interviewé les directeurs des collectivités locales des villes de Sadat et d'Obour. Ces derniers ont déclaré que la politique d'investissement de l'Égypte consiste à faire du pays un carrefour économique mondial et régional pour les grandes sociétés transnationales. Ils ont par ailleurs souligné la nécessité de mieux exploiter les 112 accords d'investissement et de

commerce multinationaux et bilatéraux signés par l'Égypte, précisant que les traités d'investissement bilatéraux constituent un parapluie protecteur pour les investisseurs étrangers et leur investissement tandis que les accords bilatéraux et les politiques multilatérales intégrées réglementent les questions liées aux investissements internationaux afin d'encourager l'arrivée de nouveaux IED en Égypte.

Les directeurs de ces deux autorités locales ont par ailleurs ajouté que le système administratif égyptien actuel est l'un des plus centralisés au monde et que toutes les décisions liées aux infrastructures sont par conséquent prises de manière centrale. Bien que la prestation de services soit exécutée au niveau local, le gouvernement central maintient une forte emprise sur les finances et les systèmes administratifs relatifs à ces services (PNUD/IPN, 2004).

Selon les autorités locales, les principales difficultés dans l'attraction de nouveaux IED dans Couloir du Caire-Alexandrie concernent l'accès à la terre, la lenteur des procédures administratives liées aux investissements et la modification continuelle des politiques économiques. L'attribution des droits fonciers à l'ADI plutôt qu'aux autorités locales a donné

lieu à des inefficiences dans la façon dont sont traités les investisseurs.

Pour améliorer les relations avec les nouvelles entreprises d'investissement, ils ont suggéré que les personnes chargées de l'allocation des terres aux investissements intérieurs et étrangers examinent l'expérience des investisseurs potentiels dans les activités d'investissement ciblées, en prêtant une attention particulière à leur solvabilité financière. La répartition des terres industrielles devrait également se fonder sur des critères plus transparents. Par ailleurs, toutes les procédures d'investissement devraient être unifiées dans le cadre du mandat d'une seule autorité. Enfin, les autorités locales et les associations professionnelles doivent participer à des concertations politiques sur toutes les questions d'investissement.

Les autorités locales ont également déclaré que l'impact prévu des IED se concentre actuellement trop sur la création d'emplois, le transfert des finances et l'intégration de nouvelles technologies. Or, si ces aspects sont certes importants, la concurrence déloyale des entreprises étrangères par rapport aux entreprises locales est rarement prise en compte. Les capacités des grandes entreprises étrangères à proposer des salaires plus élevés ou des avantages sociaux plus attractifs aux



Le printemps arabe a provoqué une baisse temporaire des flux d'IED vers l'Égypte, lesquels ont chuté de 6,4 milliards de dollars en 2010 à 500 millions de dollars en 2011

© Giusi Cosentino

travailleurs qualifiés représentent en effet une menace pour les microentreprises et les PME égyptiennes. Par ailleurs, les entreprises étrangères sont en mesure de vendre leurs produits à des prix inférieurs, dans la mesure où les multinationales obtiennent souvent des rabais auprès de leurs fournisseurs en achetant de grandes quantités de produits. Tous ces facteurs ont des répercussions négatives sur les petites entreprises égyptiennes.

### **Les relations des associations professionnelles et des concurrents avec les IED**

Les responsables d'associations professionnelles ont déclaré proposer leurs services de manière égale aux investisseurs étrangers et aux investisseurs locaux. Leurs principaux services comprennent la mise en place de dialogues constructifs avec les représentants de l'État et des autorités locales dans le but de renforcer le rôle que joue la communauté économique dans les processus décisionnels et la promotion de lois et de réglementations plus efficaces afin d'améliorer la productivité. Ils ont ajouté que dans la mesure où les investisseurs locaux et les investisseurs étrangers entretiennent très peu de relations d'affaires, la diffusion de technologies et la sous-traitance sont encore rares, surtout dans le secteur industriel. Cette situation pourrait être due à un manque de liens entre les entreprises étrangères et les entreprises locales sans toutefois exclure les liens qui existent avec des entreprises situées en dehors de la région du GC.

Les représentants des associations professionnelles et les concurrents locaux ont précisé que les relations qu'entretiennent les investisseurs avec l'État ne varient pas en fonction de la nationalité de la société concernée. Dans tous les cas, le gouvernement les traite de manière égale, sans établir de distinction juridique entre les investisseurs étrangers et les investisseurs nationaux, exception faite de quelques questions spécifiques.

Des exigences particulières existent pour les investisseurs étrangers de certains secteurs comme le développement pétrolier et gazier où des joint-ventures sont requis. De plus, les étrangers ne sont pas autorisés à intervenir sur le sol égyptien à titre de propriété exclusive ou de partenariats simples. Ainsi, toute entreprise étrangère souhaitant importer des produits à des fins de négoce doit obligatoirement passer par l'intermédiaire d'un importateur égyptien (IBP, 2015).

En ce qui concerne la création d'emplois de qualité au Caire, les projets d'IED, principalement à

grande échelle, emploient généralement des grands nombres de travailleurs. Ces employés ont accès à des compétences reconnues au niveau mondial et leur formation et l'amélioration de leurs compétences renforcent la valeur des ressources humaines du pays. Dans la mesure où les entreprises étrangères préfèrent généralement construire de nouveaux bureaux ou de nouvelles usines, elles proposent des cadres de travail modernes qui incluent souvent des technologies de pointe, comme un éclairage convivial, des claviers d'ordinateur ergonomiques, une climatisation, un matériel de sécurité et des conditions de travail conformes aux normes internationales les plus strictes.

Enfin, les entreprises locales ne semblent pas être évincées par les entreprises étrangères dans la mesure où le marché égyptien est suffisamment grand pour absorber les investissements actuels et futurs. Dans cette optique, l'objectif des associations professionnelles et les attentes des concurrents locaux par rapport aux investisseurs étrangers, mise à part la création d'emplois, concernent essentiellement l'attraction et la localisation de nouvelles technologies et connaissances vers Le Caire et les villes industrielles avoisinantes. Pour résumer, Le Caire, en tant que capitale de l'Égypte, est une localité attrayante pour attirer des IED, même s'il n'existe pas de politique publique pour renforcer spécifiquement le Couloir du Caire-Alexandrie.

### **Climat des affaires du Caire**

Pour mieux comprendre les sociétés d'IED qui opèrent en Égypte, nous avons interviewé dix chefs d'entreprise relevant de différents secteurs économiques. Ces entreprises variaient en termes de travailleurs, de capitaux et de pays d'origine.

S'agissant des raisons qui les ont poussés à s'établir au Caire, tous les répondants ont confirmé que l'Égypte constitue l'un des principaux marchés du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord avec un important pouvoir d'achat, une main-d'œuvre qualifiée et polyglotte, une position géographique stratégique au cœur des marchés africain, arabe et européen, une rentabilité positive, une affinité culturelle et des fuseaux horaires favorables.

En ce qui concerne les relations commerciales entretenues avec l'État, les réponses avaient tendance à varier. Les sociétés relevant des secteurs du tourisme et des TIC ont mentionné travailler en partenariat avec certains ministères. Les projets et les entreprises spécialisées dans le secteur des communications sont réglementés par l'Autorité de réglementation

des télécommunications (NTRA). Celles du secteur de la construction, cependant, se sont plaintes des procédures compliquées liées à la création d'entreprises, tandis que d'autres ont déclaré n'avoir aucune relation avec le gouvernement.

Les chefs d'entreprise ont expliqué que, comme dans la plupart des autres pays d'Afrique et du Moyen-Orient, ils sont confrontés à une bureaucratie incessante et à une modification constante des lois, législations et impôts locaux. Certains se sont plaints de l'impact des fluctuations de la livre égyptienne sur l'économie. D'autres ont mentionné leur incapacité à contrôler les prix sans faire appel au gouvernement. Si certains se sont plaints de la fluctuation de la demande du marché pour leurs produits, en règle générale, la majorité des entreprises que nous avons interrogées ont souligné la nécessité d'obtenir plus de transparence au niveau des plans de l'État, l'importance de la stabilité politique et le flux continu d'une main-d'œuvre efficace.

Plusieurs dirigeants d'entreprise se sont montrés optimistes à propos des futures opportunités commerciales de l'Égypte, particulièrement à la lumière des projets géants du Couloir du Caire-Alexandrie, de la Nouvelle capitale administrative, de la Zone du canal de Suez et de certains projets d'infrastructures comme le projet Smart City. D'autres estiment que la dévaluation de la livre égyptienne rend le marché égyptien plus attractif pour les investissements étrangers et que l'augmentation constante du nombre de travailleurs qualifiés en informatique attirera davantage d'investissements.

Beaucoup ont mentionné les avantages que présente la vaste taille du marché de consommation égyptien, notamment au Caire où le pouvoir d'achat est beaucoup plus élevé que dans d'autres pays ou villes de la région. Les autres facteurs favorables aux investissements étaient la main-d'œuvre bon marché, la main-d'œuvre qualifiée à des salaires raisonnables, ainsi que le prix des carburants et de l'électricité. Beaucoup ont d'ailleurs précisé qu'ils continueraient à d'investir et à étendre leurs capacités de production et de production, à développer leurs canaux de distribution, à créer des emplois et à utiliser des technologies avancées tant que ces conditions avantageuses se maintiendront.

Certains responsables de sociétés ont affirmé avoir favorisé l'inclusion sociale en organisant des événements, tandis que d'autres ont suggéré que leur entreprise avait mis en place des programmes de responsabilité sociale des entreprises (RSE) pour

éduquer les orphelins, aider les enfants pauvres, contribuer aux banques alimentaires et à des projets caritatifs, booster l'emploi et améliorer le bien-être social de leurs travailleurs et de leurs familles. D'autres sociétés ont expliqué qu'elles contribuent à des programmes d'alimentation scolaire et aident les femmes de milieux défavorisés en leur proposant des programmes de formation. La plupart des responsables ont souligné que leur budget de RSE s'élevait chaque année à plusieurs millions de livres égyptiennes.

Les réponses données en matière d'optimisme sur l'avenir des investissements en Égypte avaient tendance à varier, même si l'on constate un consensus sur le potentiel économique élevé que présenterait la région avec la construction de nouveaux projets d'infrastructure et la création de projets stratégiques comme de nouvelles centrales électriques, la Zone du canal de Suez, le réseau national des routes et de nouvelles découvertes de gaz naturel. Tous ces projets à venir stimuleront l'économie et favoriseront les investissements. Plus de la moitié des responsables interrogés ont confirmé leur intention de développer leurs activités à travers la région du GC.

Les chefs d'entreprise ont par ailleurs souligné l'importance d'améliorer les infrastructures en nouant des partenariats entre les secteurs public et privé en contrepartie de privilèges spécifiques. « Aucune mesure incitative de la part du gouvernement » était la réponse de pratiquement toutes les personnes que nous avons interrogées, dans la mesure où il n'existe aucune mesure incitative spécifiquement accordée aux sociétés d'IED. S'agissant des mesures incitatives que devrait proposer le GE pour stimuler les IED, les réponses variaient en fonction du secteur concerné. Certains privilégiaient une exonération de la TVA pour les entreprises spécialisées dans l'informatique afin d'accélérer l'innovation technologique. D'autres suggéraient des congés et des privilèges fiscaux, l'intégration de la formation informatique aux programmes de tous les établissements éducatifs, et une tarification préférentielle des approvisionnements en électricité, gaz et eau pour les usines. Une majorité de répondants a souligné là quel point il était impératif d'avoir un aperçu clair de la vision de l'État pour le futur, notamment en matière de plans économiques et de législation, afin de mieux informer les décisions d'investissement des sociétés étrangères à long terme.

Plus de la moitié des responsables ont confirmé leur intention de développer leurs activités à travers la région du GC. Toutefois, vu que la disponibilité



Après l'effondrement des IED, les flux sont remontés à 6,9 milliards de dollars en 2015. PwC a classé Le Caire à la tête des villes africaines en matière d'attraction d'IED

© Mikael Damkier

d'une main-d'œuvre qualifiée simplifie le processus d'embauche, une amélioration de l'éducation de la population, au moyen de programmes de formation adaptés aux offres d'emploi permettrait de créer davantage d'emplois et de booster également les projets des investisseurs en Égypte.

Certains répondants ont confirmé qu'ils ne prévoyaient pas d'investir en dehors du Caire, comme dans d'autres régions d'Égypte. D'autres ont indiqué que leurs entreprises cherchaient à s'étendre dans la région MENA en raison du fort potentiel de croissance qu'ils voyaient là-bas.

Enfin, il convient de noter que Le Caire est aussi une ville d'entrée et un pôle stratégique pour le transit d'IED vers d'autres régions d'Afrique et du Moyen-Orient. Bien qu'il n'existe aucune stratégie particulière visant à promouvoir Le Caire, la ville assure sa propre promotion grâce à plusieurs facteurs évidents.

Cependant, au cours des quatre dernières décennies, les gouvernements successifs ont créé de nouvelles villes industrielles, notamment autour de la région du GC en raison du manque de disponibilité des terrains au cœur de la ville. Par la suite, de nouveaux projets de grande envergure ont progressivement été montés dans ces nouvelles villes industrielles plutôt qu'au Caire.

Aujourd'hui, le gouvernement construit la Nouvelle capitale administrative, un projet qui contribuera à attirer de nouveaux investissements à large spectre dans le Couloir Caire-Alexandrie. On peut ainsi en conclure que le potentiel d'expansion de ce couloir est relativement sûr.

Cette étude confirme qu'en sa qualité de ville à la croissance rapide, Le Caire doit planifier son expansion à long terme et adopter des processus de planification cohérents et flexibles de manière à permettre des corrections provisoires. Elle doit par ailleurs inclure la création de nouvelles villes afin de détourner davantage d'investissements des sites traditionnels pour obtenir une répartition géographique plus équilibrée en matière de possibilités d'emploi et de population. L'Égypte doit aussi ouvrir de nouveaux horizons pour les investisseurs étrangers et les investisseurs nationaux tout en améliorant continuellement la mobilité entre les villes et au sein de celles-ci. Les réseaux routiers et ferroviaires, les réseaux d'électricité, d'eau et d'égouts, le logement et les infrastructures sociales ainsi que les terrains affectés aux activités industrielles sont les principaux facteurs sur lesquels repose la prospérité de ces nouvelles villes. Certaines nouvelles villes égyptiennes ont été couronnées de succès tandis que d'autres ont échoué en raison d'un manque

Partie C | Études de cas de différentes villes

# Les investissements étrangers directs dans le Couloir Abidjan-Lagos

Par Rodrigue Majoie ABO

Abidjan reçoit une majorité d'IED dans le Couloir Abidjan-Lagos lequel représente près de 75 % de l'activité économique de la région de la CEDEAO  
© Guillaume Mignot/flickr







En raison de sa forte dépendance sur la culture du cacao, la Côte d'Ivoire a été négativement affectée par la baisse de 25 % des cours mondiaux en 2016

© Kouassi Gilbert Ambeu

Le but de cette étude est de mieux comprendre les investissements étrangers directs et économiques à Abidjan, capitale économique de la Côte d'Ivoire, et dans le Couloir Abidjan-Lagos en examinant les études et les entretiens existants à différents niveaux de la communauté économique d'Abidjan. Ces entretiens jettent la lumière sur les perceptions sous-jacentes de l'attractivité de la ville ainsi que les perspectives et les défis à relever pour attirer des IED. Nous proposons également un ensemble de recommandations à l'intention des responsables municipaux, des décideurs politiques et d'autres intervenants.

Au sein de la région de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Abidjan reçoit une majorité des IED qui arrivent dans le Couloir Abidjan-Lagos, lequel représente près de 75 % des activités économiques la région de la CEDEAO. Le port autonome d'Abidjan (PAA), un atout majeur en matière d'infrastructure, constitue le pôle logistique de l'économie ivoirienne. Il dessert également les économies enclavées de pays voisins comme le Burkina Faso, le Mali et le Niger.

Si Abidjan facilite les flux d'investissement de différents secteurs, l'immobilier, les hydrocarbures et les activités extractives représentent toutefois plus de la totalité de ces IED (Wall, 2017). Plusieurs

développements récents au sein de la ville, comme des infrastructures de transport fluvial et du port maritime ont renforcé la position de la ville en tant que nerf névralgique de l'Afrique de l'Ouest en termes de volumes portuaires et de trafic maritime.

Si l'économie ivoirienne dépend fortement de l'exportation du cacao, la Côte d'Ivoire tente actuellement de diversifier son portefeuille agricole. Elle a récemment augmenté sa production de noix de cajou et de riz. Par ailleurs, le gouvernement souhaite stimuler le traitement des produits agricoles et mieux exploiter d'ici l'année 2020 la filière agricole dans son ensemble. Son objectif est de traiter au niveau local au moins 50 % des principaux produits agricoles et de produire davantage de valeur ajoutée d'ici 2020 (voir la carte 1).

Bien que les IED représentent une partie substantielle de la totalité des investissements du pays (73 % en 2016), le gouvernement ivoirien recherche une participation de 60 milliards de dollars auprès du secteur privé pour soutenir sa politique de transformation. Ces investissements représenteraient 62 % du plan d'investissement total (Plan national de développement (PND)).

La Côte d'Ivoire est membre de diverses communautés, comme la Communauté économique

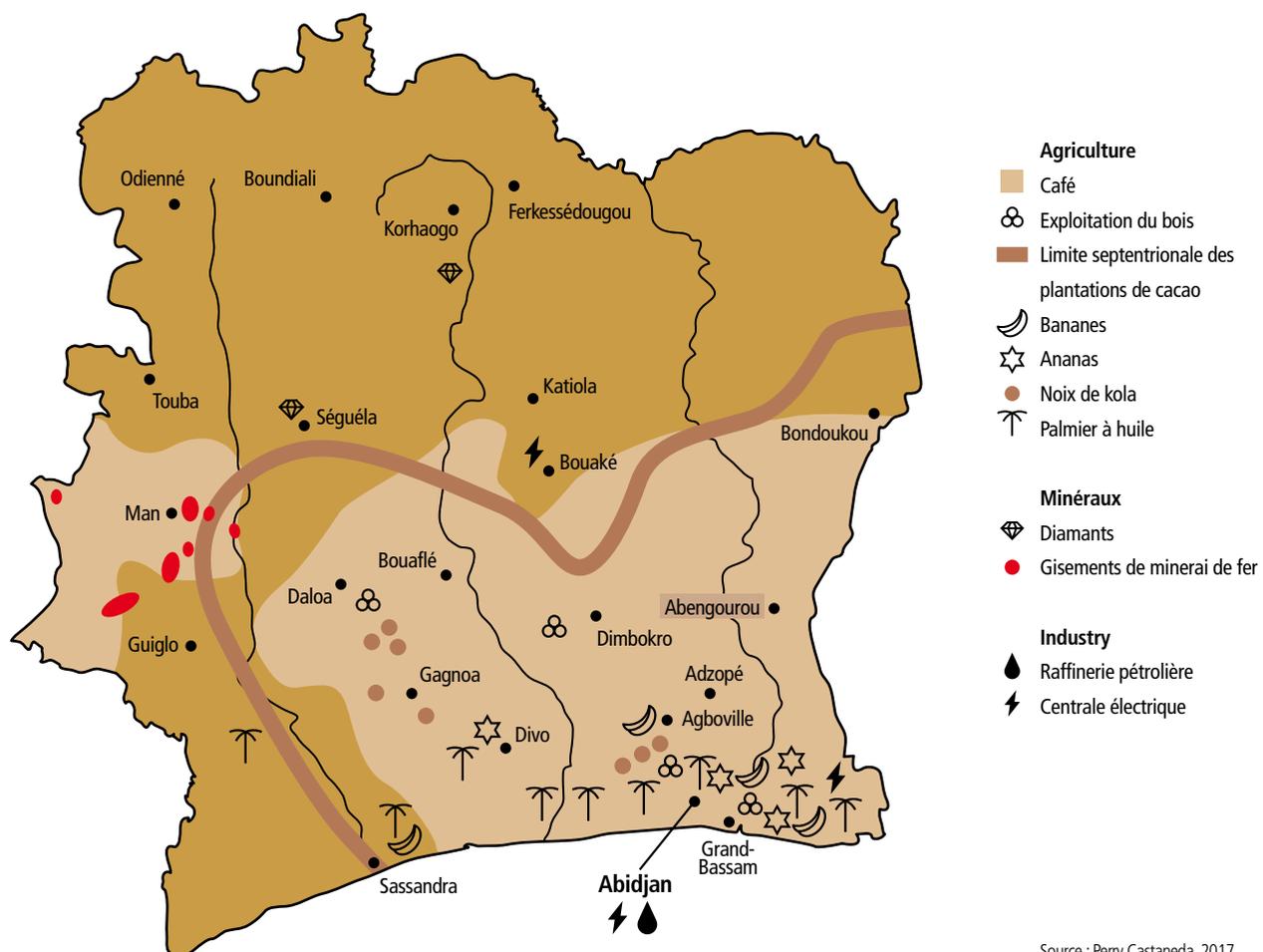
des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), l'Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest (UEMOA) et l'Union Mano-River dans le cadre desquelles plusieurs institutions sont chargées de soutenir l'intégration commerciale régionale et de permettre aux entreprises internationales d'accéder à l'ensemble du marché régional. L'Accord de partenariat économique (APE), qui vise à libéraliser au moins 75 % du marché régional, est un enjeu clé dans ce contexte. Il existe toutefois d'autres défis à relever comme l'harmonisation fiscale et douanière régionale. La synchronisation régionale et le remboursement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sont également des points problématiques. La disponibilité de capitaux propres par le biais d'une bourse régionale inclusive devrait permettre de résoudre les problèmes de dettes bancaires. La connexion du réseau électrique régional

et d'autres développements d'infrastructure visent également à attirer davantage d'investisseurs.

Les entretiens que nous avons menés dans le cadre de cette étude avec des représentants de haut niveau relevant des secteurs public et privé ont révélé qu'Abidjan constitue un point de référence en termes d'attraction des investissements, la ville captant en effet près des trois quarts de la totalité des flux d'investissement ivoiriens. La croissance des investissements (0,3 % en 2016) a généré une augmentation de 2 % de l'emploi, une réussite essentiellement due aux agences de promotion des investissements.

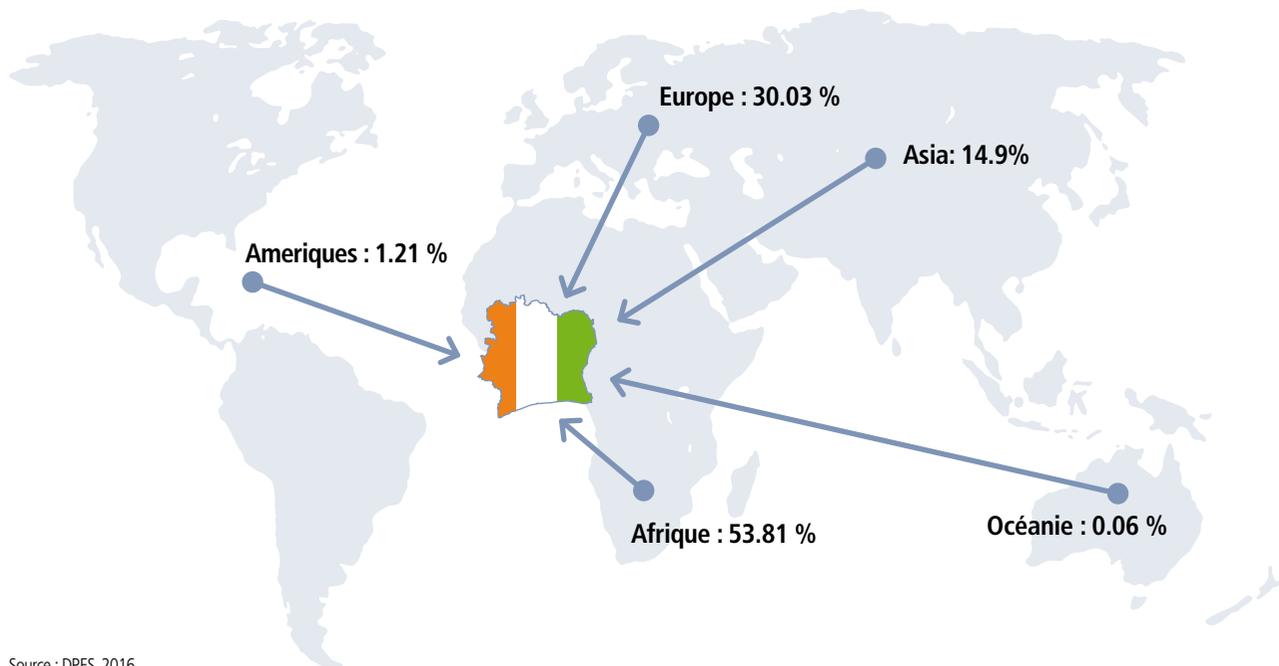
Nos entretiens ont également révélé que la Côte d'Ivoire possède de nombreuses autres possibilités d'investissement particulièrement prometteuses, notamment dans les secteurs pétrolier, gazier

Carte 1. Activité économique agricole en Côte d'Ivoire



Source : Perry Castaneda, 2017

Carte 2. Flux d'investissement de la Côte d'Ivoire par région d'origine, 2016



Source : DPES, 2016

et électrique. Cependant, on constate aussi d'importants défis à relever au niveau des procédures administratives (licences, permis, etc.), des questions juridiques, du harcèlement fiscal, de la concurrence déloyale, des monopoles du marché, de la corruption, du manque de transparence dans les processus de gouvernance, du manque d'inclusivité des entreprises locales et de lacunes en matière d'activités de promotion des investissements.

Néanmoins, la favorabilité du climat d'investissement de la Côte d'Ivoire a été jugée positive par les personnes que nous avons interrogées.

Dans l'ensemble, les répondants estimaient que les IED créaient davantage d'emplois, amélioraient le bien-être social et favorisaient la protection de l'environnement. Cependant, certaines des personnes interrogées ont aussi souligné la nécessité de renforcer les partenariats entre les intervenants étrangers et locaux afin de promouvoir le transfert de compétences et de savoir-faire technique vers les entreprises locales. Il convient également de noter que les flux d'investissement actuels sont trop géographiquement concentrés et ciblent principalement Abidjan au détriment d'autres régions ivoiriennes.

Les représentants des sociétés étrangères à qui nous avons parlé, et en particulier ceux relevant du secteur de l'énergie, ont affirmé entretenir d'excellentes relations avec l'État et bénéficier, dans une certaine mesure, d'un financement supplémentaire de la part du gouvernement. Ceci étant, beaucoup ont également indiqué que le remboursement de la TVA était un processus lent et problématique, alors que si ce processus était bien surveillé et mieux rationalisé, ces fonds pourraient constituer une importante source de réinvestissement. Les répondants ont par ailleurs mentionné qu'une meilleure gestion des appels d'offres publics était nécessaire pour proposer des opportunités justes et équitables pour les IED. Ce point devrait, bien sûr, être confirmé par des données statistiques pertinentes.

Les entreprises locales ont affirmé entretenir très peu de relations avec les sociétés d'IED et espèrent échanger davantage à l'avenir (voir la carte 2). Les agences de promotion de l'investissement ont quant à elle indiqué qu'elles devaient diversifier davantage leurs activités promotionnelles, en créant par exemple une plate-forme facilitant les partenariats entre les investisseurs étrangers et le milieu des affaires ivoirien.

## Le contexte ivoirien

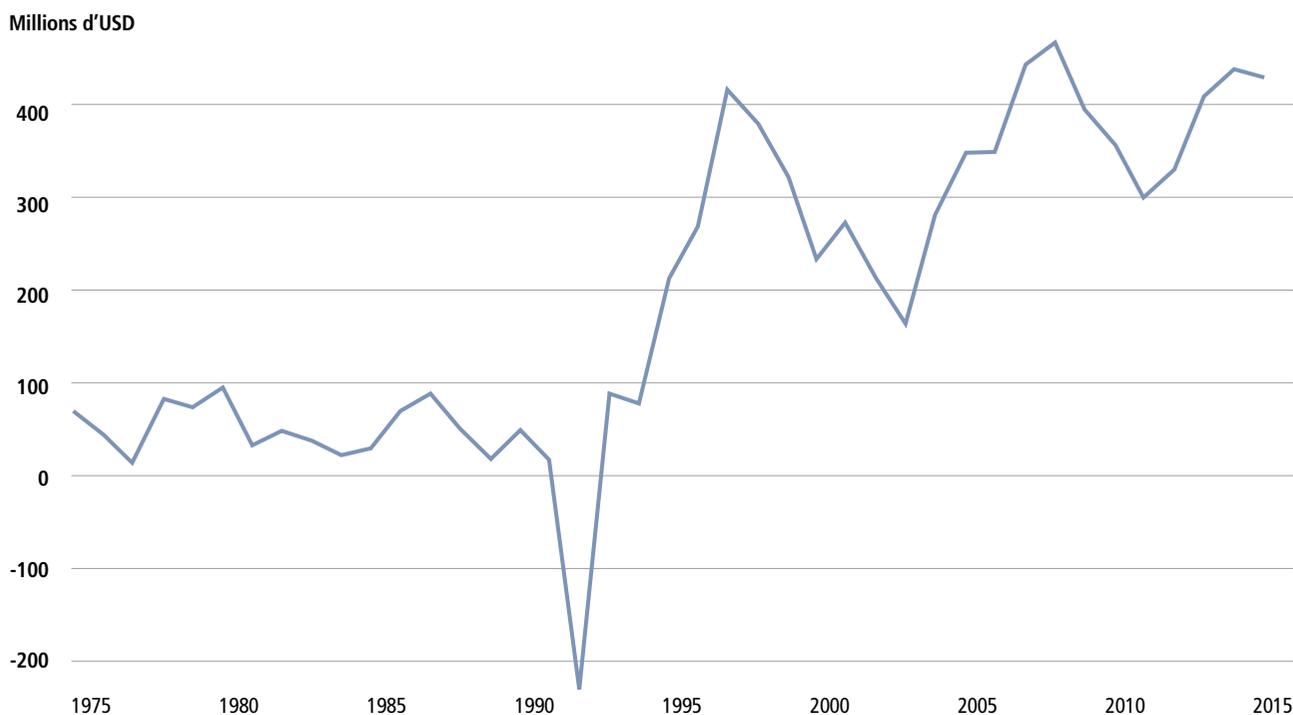
### Transformation politique et économique

La Côte d'Ivoire a traversé une importante crise politique de 2000 à 2011. Cette crise était essentiellement motivée par la répartition inégale des richesses au niveau national. Depuis, les questions de sécurité restent particulièrement préoccupantes. Parallèlement aux mutineries de février 2017 par les anciennes forces rebelles intégrées à l'armée, Abidjan connaît aussi des problèmes croissants d'insécurité structurelle. Bien que les conditions semblent s'être beaucoup améliorées au cours des dernières années, la situation politique demeure fragile. Un nouveau phénomène concerne les « microbes ». Ce terme fait référence aux anciens enfants soldats qui n'ont pas été réintégrés dans la société et créent une sérieuse instabilité. On constate aussi un déséquilibre économique structurel dû au fait qu'Abidjan et ses environs captent près de 75 % de l'activité économique du pays, au détriment de la région septentrionale du pays qui est relativement pauvre.

En raison de la forte dépendance du pays sur les exportations de cacao, la baisse de 25 % des cours mondiaux du cacao en 2016 a eu un impact très négatif sur les caisses de l'État. Ce manque à gagner a toutefois été quelque peu compensé par la hausse progressive des IED qui sont passés de 1,3 % à 2,9 % en 2016. Ces récents problèmes de cours du marché mondial ont renforcé la détermination du gouvernement ivoirien (GI) à diversifier son secteur agricole et promouvoir la transformation locale pour surmonter les risques associés à sa situation de culture essentiellement unique dans le domaine de l'agroalimentaire.

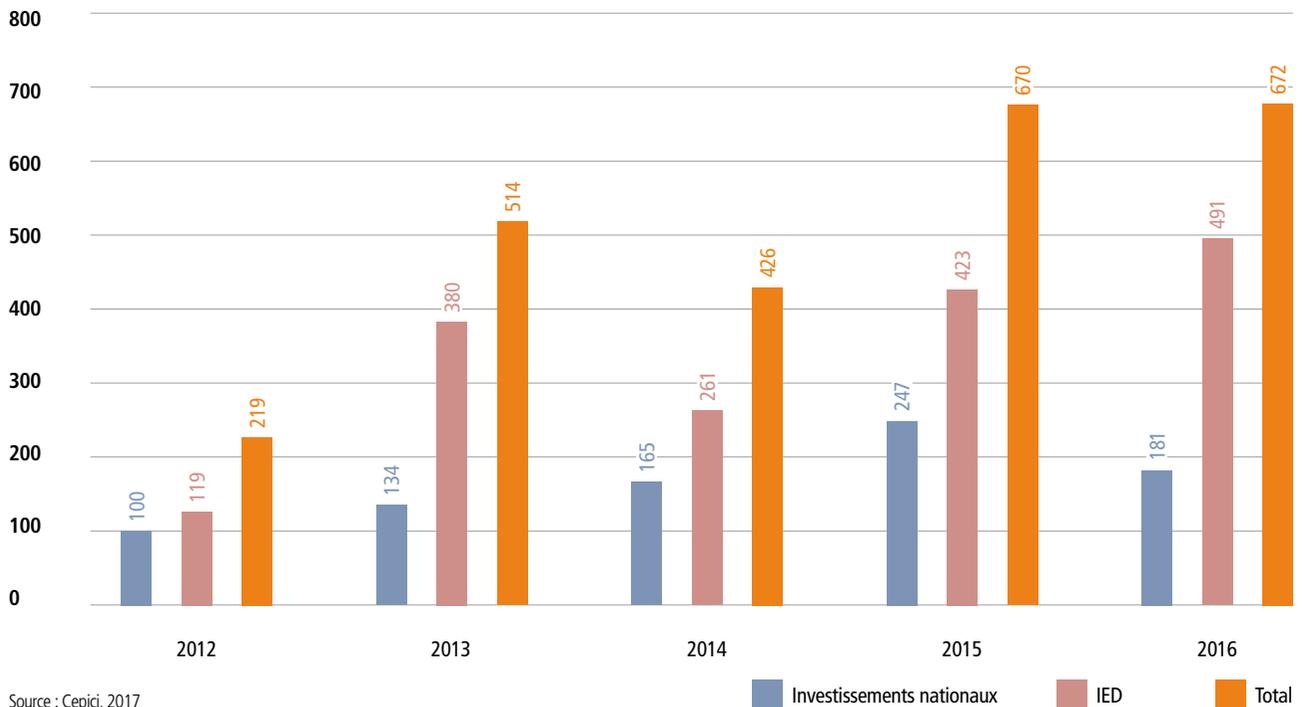
Il convient toutefois de noter que les zones industrielles d'Abidjan ne seront peut-être pas en mesure de soutenir la vaste transformation industrielle envisagée par le GI (augmentation de 50 % de la production totale) en raison d'un manque d'espace et de la congestion dans son port maritime. Dans le cadre de nos entretiens avec des représentants de l'État, certaines personnes ont suggéré que les villes environnantes telles que Attinguié, Dabou et Anyama pourraient répondre à ces besoins en intégrant de

Figure 1. Croissance des IED en Côte d'Ivoire



Source : Banque mondiale, 2016

Figure 2. Investissements étrangers et nationaux à Abidjan, 2012-2016, en millions d'USD



Source : Cepici, 2017

nouveaux IED dans leurs industries et leurs ports secs supplémentaires.

D'autres répondants ont indiqué que les lacunes constatées au niveau de la main-d'œuvre disponible à Abidjan ont joué un rôle clé dans leur choix d'investissement. Pour répondre à cela, les programmes de l'Université nationale d'Abidjan ont été modifiés, et des programmes de formation pour jeunes diplômés parrainés par les secteurs public et privé ont été créés. L'un des répondants à Abidjan a d'ailleurs déclaré que le niveau des travailleurs qualifiés s'était amélioré depuis la mise en place de ces initiatives. Le prochain défi sera de déployer des programmes similaires dans d'autres régions de la Côte d'Ivoire.

### Climat d'investissement

La Côte d'Ivoire est un pays qui favorise clairement l'attraction des IED (voir la figure 1). La création d'une société ne prend par exemple que 24 heures grâce au Centre de promotion des investissements (CEPICI), un institut chargé d'attirer et d'aider les investisseurs étrangers. Les chiffres du CEPICI indiquent que les IED provenant de pays africains sont actuellement à la hausse et que le montant investi par les entreprises

marocaines représente désormais 22 % de la totalité des investissements, dépassant les IED provenant de France (16 %) en 2015.

Toutes les personnes que nous avons interrogées ont salué les institutions mises en place par le gouvernement afin de protéger les investissements (à savoir le Tribunal de commerce et Guichet Unique) précisant que celles-ci ont inspiré la confiance chez les investisseurs.

Les directeurs d'entreprise que nous avons interrogés ont confirmé que les investissements intérieurs nationaux (voir la figure 2) constituent un enjeu majeur dans leur stratégie de risque et que le GI devrait fournir davantage d'efforts pour promouvoir l'accès des entreprises locales aux capitaux dans la mesure où ces dernières manquent souvent de garanties pour accéder aux fonds d'investissement leur permettant de nouer des partenariats avec des entreprises étrangères. Les répondants ont par ailleurs souligné que certains de leurs investissements étrangers directs (voir la figure 2) auraient été impossibles sans la participation de partenaires locaux. Nonobstant la croissance des investissements nationaux, les investissements étrangers ont continué à dominer

généralement deux fois plus importants ou davantage, et totalisant respectivement 181 millions et 491 millions de dollars en 2016 (voir la figure 2).

Le code ivoirien de l'investissement propose plusieurs mesures incitatives pour réduire les coûts d'investissement par le biais d'exonérations et de remises fiscales, d'exemptions sur les dépôts de brevets et de licences, et d'une réduction des cotisations versées par les employeurs dans les régimes de retraite du personnel local. En plus de promouvoir des investissements géographiquement plus diversifiés, les entreprises qui s'implantent dans les zones à faible emploi de la Côte d'Ivoire profiteront ces mesures pendant plus longtemps que celles qui s'installent à Abidjan.

Grâce à divers autres programmes d'incitation et de garanties non directes, la Côte d'Ivoire est devenue l'un des pays les plus favorables pour les investisseurs en Afrique subsaharienne. Le pays propose par ailleurs des procédures d'investissement simplifiées, un traitement réglementaire juste et équitable pour toutes les sociétés d'IED, une assistance financière et technique en cas de catastrophes naturelles affectant les business plans et le retour sur investissement des entreprises, une protection élevée des droits de propriété intellectuelle et de propriété privée, l'importation sans restriction de matières premières interdites, un accès simplifié pour obtenir des permis de travail pour les expatriés et nommer des PDG étrangers, un accès simple aux zones industrielles, un processus de règlement des litiges équitable, et le rapatriement sans restriction des profits de l'entreprise et des salaires des expatriés. Dans ce dernier cas, la parité entre l'Euro et le Franc CFA (Communauté Financière Africaine) est un atout considérable pour les IED, tout comme l'efficacité du système bancaire ivoirien avec la présence de grandes banques internationales. La plupart des répondants ont confirmé que toutes leurs transactions financières étaient simples à Abidjan.

### Le contexte d'Abidjan

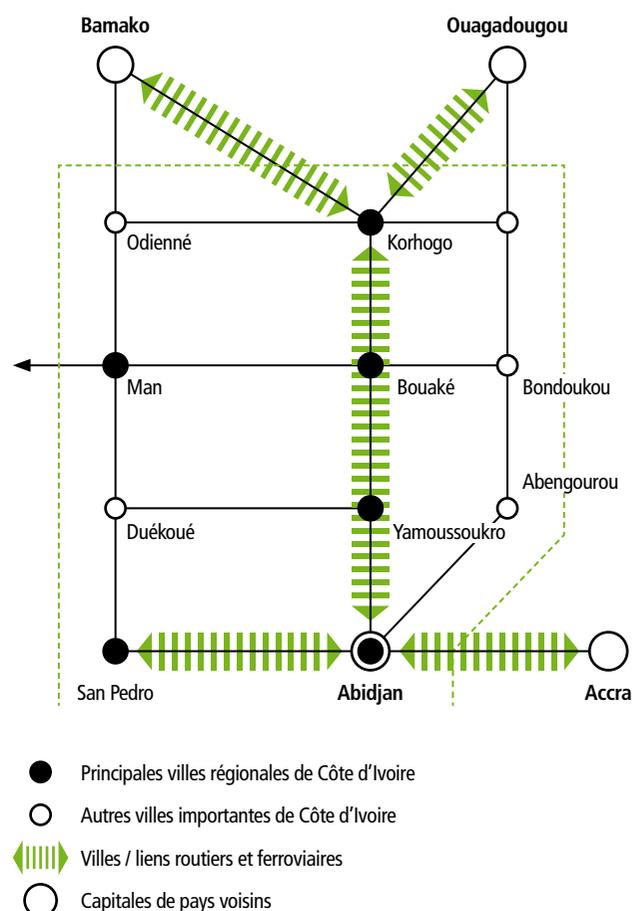
#### Avantages géographiques

Pratiquement toutes les personnes que nous avons interrogées ont confirmé qu'Abidjan est le site le plus stratégique d'Afrique de l'Ouest. La Côte d'Ivoire se situe en effet au centre de l'autoroute transsaharienne et de l'autoroute côtière ouest-africaine. Les infrastructures portuaires et ferroviaires ivoiriennes assurent une bonne connectivité avec toute la région

d'Afrique de l'Ouest, l'Afrique subsaharienne et le reste du monde (voir la figure 3).

Plusieurs pays, et notamment les nations enclavées des terres intérieures (Burkina Faso, Mali, Niger, et Guinée Conakry) sont fortement tributaires de ces infrastructures. Les responsables régionaux ont cité la praticité d'Abidjan dans le cadre de la conception et de la mise en œuvre d'une stratégie de marketing destinées à d'autres capitales d'Afriques de l'Ouest. Ils ont d'ailleurs recommandé de nouvelles collaborations entre le secteur privé et le gouvernement de Côte d'Ivoire (à tous les niveaux) afin d'exploiter pleinement tous les atouts et avantages de la situation compétitive d'Abidjan, en procédant notamment à la modernisation de ses terminaux portuaires et de ses installations ferroviaires, de manière à améliorer les flux internes et externes de

Figure 3. Liens entre Abidjan et plusieurs capitales



Source : Jica, Grand Abidjan

marchandises à travers l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest.

La Côte d'Ivoire accueille une part importante de migrants. Si cette population supplémentaire stimule généralement l'économie, elle expose aussi le pays à l'instabilité politique de pays voisins tels que le Mali et le Nigeria. En mars 2016, Boko Haram a par exemple tué 22 personnes sur une plage de Grand Bassam près d'Abidjan, un attentat qui a beaucoup nui à la confiance des investisseurs. Près de trois quarts des responsables de sociétés étrangères ont déclaré que l'instabilité politique était l'une des variables les plus difficiles à gérer dans leurs plans d'investissement et de production à long terme.

### Fonctions économiques

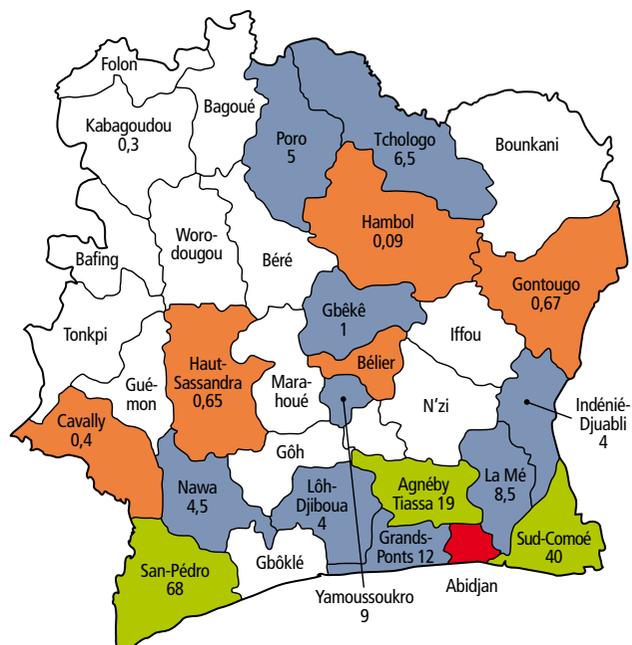
Abidjan est la capitale économique de la Côte d'Ivoire. Grâce à son port maritime, le Port autonome d'Abidjan (PAA) et ses infrastructures routières et ferroviaires, la ville constitue un centre de transit essentiel qui relie différentes nations d'Afrique de l'Ouest.

La majorité des marchandises produites dans les grandes villes de la région transitent par Abidjan. Par exemple, les mangues cultivées à Odiénné et Korogho passent par le PAA pour être envoyées vers des destinations internationales, tandis que tous les produits miniers de la région du nord-ouest de la Côte d'Ivoire transitent également par le terminal des minéraux du PAA avant d'atteindre leur destination d'exportation.

### Abidjan et les IED

Abidjan est le site où se concentre la grande majorité des IED qui arrivent en Côte d'Ivoire. La plupart des répondants ont déclaré que les infrastructures routières et portuaires d'Abidjan étaient un facteur clé dans le choix de cette ville par les investisseurs étrangers, parallèlement à la bonne connectivité des TIC, à la fiabilité de l'approvisionnement électrique, et à la proximité des institutions gouvernementales. Une minorité de personnes interrogées a expliqué qu'elles avaient choisi de s'installer à Abidjan pour vendre leurs produits ou services dans les marchés locaux de la ville. Un répondant a d'ailleurs déclaré que la majorité de ses clients se situent à Abidjan. D'autres ont souligné l'avantage géographique dont bénéficie la ville d'Abidjan en tant que porte d'entrée vers plusieurs pays subsahariens et capitales où ils ont implanté des divisions de leurs entreprises.

Figure 4. Envergure géographique des investissements en Côte d'Ivoire



- Pas d'investissements contractuels
- Investissements inférieurs à 1 milliard
- Investissements compris entre 1 à 10 milliards
- Investissements compris entre 10 à 100 milliards
- Investissements supérieurs à 100 milliards

Source : Cépici, 2017

Néanmoins, la très forte concentration d'IED que l'on constate actuellement à Abidjan n'est ni durable ni souhaitable. Celle-ci s'accompagne en effet de conséquences négatives telles qu'une congestion routière et d'un manque d'espace pour l'expansion des grandes entreprises (voir le tableau 2).

L'accès à des terres adéquates dans le cadre d'une expansion industrielle est problématique. Au cours nos entretiens, les répondants ont déclaré que l'acquisition de terres était difficile et sujette à longs processus administratifs, souvent marqués par des problèmes de corruption. Dans la mesure où l'acquisition de terres est généralement la première étape des IED consacrés à des nouveaux projets, l'examen des transactions foncières actuelles doit être une priorité majeure pour les décideurs de la ville. Afin de remédier à cette pénurie, une nouvelle zone industrielle dotée de toutes les infrastructures nécessaires a été créée à PK24 Attinguié pour faciliter l'arrivée de nouveaux IED.

**Tableau 1.**  
Trafic maritime dans le port d'Abidjan

Détails	2013	2014	2015	Composition 2015 %	Variation % 14 /15
Produits pétroliers	7,740,337	6,986,446	7,582,537	34.36	8.5
Dont pétrole brut offshore	1,115,269	900,638	1,260,546	-	40.0
Marchandises générales	13,097,305	13,162,060	13,603,021	62.0	3.4
Dont produits de la pêche	638,923	664,446	740,688	3.4	11.5
Total du trafic maritime	21,476,565	20,812,952	21,926,247	100.0	5.3

Source : site Web du PAA

**Tableau 2.**  
Augmentation du volume d'investissements et création d'emplois

Indicateurs	Jan-Déc 2015	Jan-Déc 2015	Variation (%)
Nombre de sociétés agréées	186	225	21
Volume des investissements	670	672	0.3
Nombre d'emplois générés	6,533	6,647	2

Source : Cepici, 2017

### Étendue géographique des investissements

On constate que si l'approvisionnement en électricité et en eau des secteurs industriels est stable à Abidjan, la situation en milieu rural est très différente, avec une rareté notable de ses deux services. Suite aux insuffisances de la politique de décentralisation du GI et du non-respect des garanties faites aux sociétés ayant investi dans les nouvelles zones industrielles, les investisseurs étrangers ont encouru d'importantes dépenses en capitaux pour se procurer des générateurs et des systèmes d'approvisionnement en eau. Si ces nouvelles zones industrielles ivoiriennes semblent certes attractives en termes d'espace et de services, l'enthousiasme des investisseurs étrangers diminuera rapidement si les problèmes d'approvisionnement en électricité et en eau ne sont pas réglés de manière adéquate.

On notera que la ville d'Abidjan a capté 491 milliards de dollars, soit 73 %, des 672 milliards d'investissements enregistrés en 2016. Les entreprises étrangères interrogées dans le cadre de notre étude relevant des secteurs de la production, des transports et de la logistique ont toutes affirmé qu'elles souhaitent étendre leurs installations dans d'autres régions de Côte d'Ivoire. Les principales villes citées

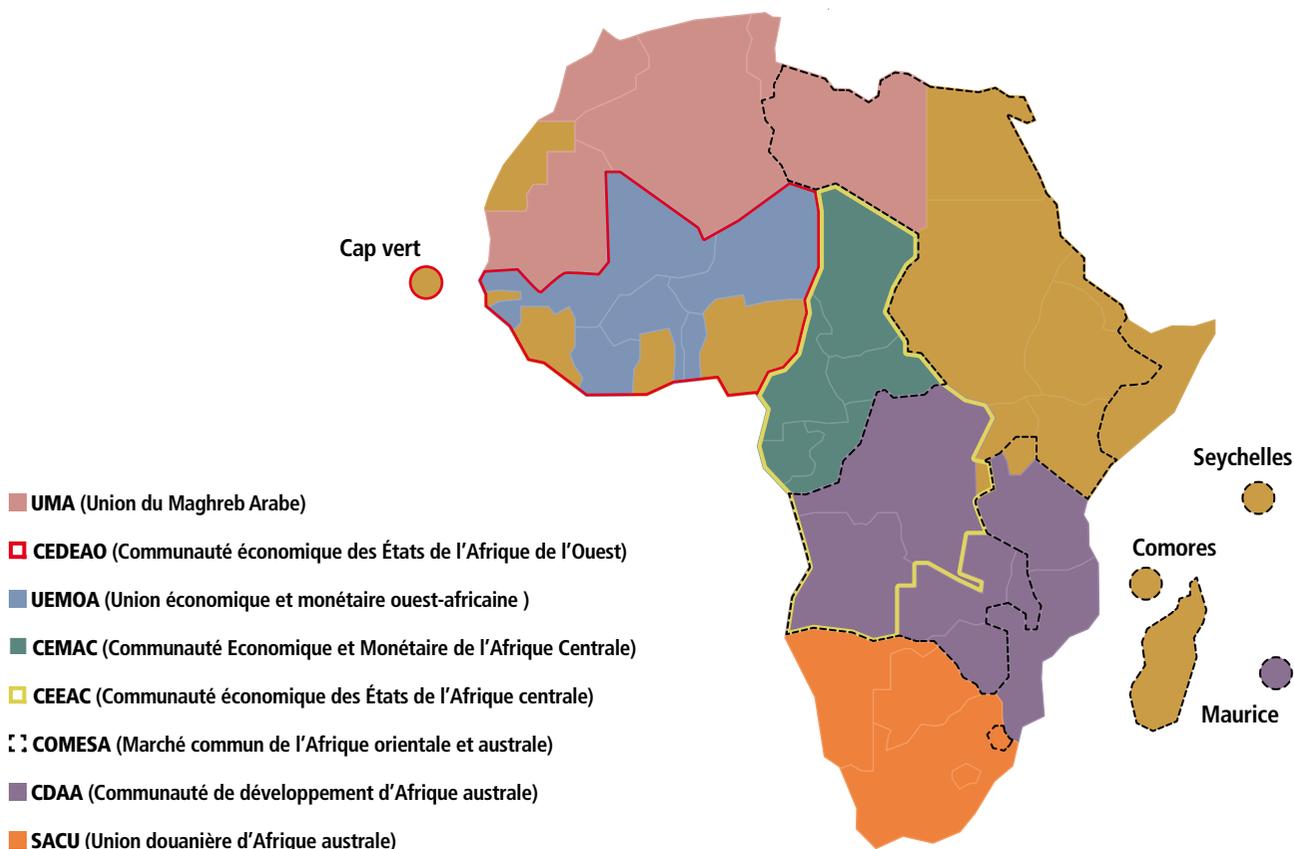
pour ces projets d'expansion étaient Attinguié, Ferké et Odiénné à la condition que les services promis et la provision d'électricité et d'eau se matérialisent.

Depuis le port maritime d'Abidjan, les marchandises sont transportées par avion, par route ou par rail. Les camions constituent le principal moyen de transport. La plupart des personnes que nous avons interrogées préféreraient utiliser les routes et les autoroutes que les chemins de fer en raison de l'inadéquation des connexions ferroviaires entre Abidjan, Bouaké, Ferkéssédougou, Bobodioulasso et Ouagadougou. Comme dans le cas de l'étude sur Johannesburg (Kollamparambil et Jogee, 2017), les services logistiques qui dépendent du réseau routier ne sont pas des solutions durables, car les routes se détériorent rapidement ce qui entraîne souvent des retards.

Si toutes les personnes interrogées ont comparé très favorablement les infrastructures du port d'Abidjan à celles d'autres ports de la sous-région, elles ont toutefois émis des doutes quant à ses problèmes de congestion récurrents (voir le tableau 1). La croissance régulière de l'économie nationale s'est en effet accompagnée d'une forte augmentation des volumes portuaires. Certains camions restent parfois bloqués pendant un mois dans le port avant d'être autorisés à passer. Selon les autorités portuaires, le manque de numérisation des procédures de dédouanement constitue un obstacle majeur à l'efficacité du site.

De plus, les personnes que nous avons interrogées dans le secteur manufacturier ont reconnu que l'élargissement du Canal de Vridi et la construction d'un deuxième terminal pour conteneurs stimuleraient l'arrivée des matières premières dont elles ont besoin et augmenteraient par conséquent leur productivité.

Carte 3. Régions économiques d'Afrique de l'Ouest (2017)



Sources : www.maghrebarabe.org ; www.uemoa.int ; www.cemac.net ; www.ceeac-eccas.org ; www.comesa.int ; www.sadcreview.com  
 R. Gimeno, B. Martín, P. Mitrano, Atelier de cartographie de Sciences Po, 2005

Tableau 3.  
Principaux partenaires commerciaux de la Côte d'Ivoire (2015)

Importations			Exportations			Commerce total		
Partenaire	Valeur (€m)	% mondial	Partenaire	Valeur (€m)	% mondial	Partenaire	Valeur (€m)	% mondial
<b>Monde</b>	10,790	100.0	<b>Monde</b>	9,877	100.0	<b>Monde</b>	20,667	100.0
1. UE 28	2,941	27.3	1. UE 28	3,351	33.9	1. UE 28	6,292	30.4
2. Nigeria	2,351	21.8	2. États-Unis	844	8.5	2. Nigeria	2,900	14.0
3. Chine	1,545	14.3	3. Nigeria	549	5.6	3. Chine	1,663	8.0
4. Bahamas	537	5.0	4. Burkina Faso	543	5.5	4. États-Unis	1,106	5.4
5. Inde	381	3.5	5. Inde	467	4.7	5. Inde	848	4.1
6. États-Unis	262	2.4	6. Ghana	434	4.4	6. Burkina Faso	558	2.7
7. Thaïland	239	2.2	7. Suisse	409	4.1	7. Bahamas	546	2.6
8. Maroc	172	1.6	8. Mali	348	3.5	8. Ghana	498	2.4
9. Vietnam	156	1.4	9. Turquie	225	2.3	9. Suisse	455	2.2
10. Mauritanie	135	1.3	10. Canada	216	2.2	10. Mali	354	1.7

Source : IMF



Les répondants estiment que la modernisation des chemins de fer ivoiriens augmentera le flux de marchandises vers l'Afrique de l'Ouest

©Innose

### Activités gouvernementales de promotion des investissements

L'augmentation des flux d'IED s'explique également par l'efficacité des stratégies de promotion. Un répondant a déclaré qu'il était difficile de faire des affaires en Côte d'Ivoire sans connaître l'écosystème économique ivoirien.

Nous avons interviewé plusieurs agences de promotion des investissements (API) afin d'analyser leurs stratégies de ciblage des investisseurs et découvert que l'attraction des IED chinois en Côte d'Ivoire est en partie due aux stratégies de ces agences ainsi qu'aux missions et forums économiques qu'elles organisent pour attirer les investisseurs chinois. Tous les organismes à qui nous avons parlé étaient très optimistes quant à l'avenir des IED précisant que « tous les signaux sont actuellement verts ». Selon eux, la croissance économique, le climat d'affaires, la stabilité politique et la paix de la Côte d'Ivoire sont des facteurs très positifs pour attirer les investissements à court et à long terme.

### De considérables opportunités dans le domaine du pétrole, du gaz et d'électricité

Les secteurs ivoiriens du pétrole, du gaz et de l'énergie ont bénéficié d'importants investissements pendant la période 2003 à 2013 (Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017). Les représentants des API ont tous été très positifs à propos des opportunités que présente le marché ivoirien. L'ambition de la Côte d'Ivoire est d'augmenter sa production de pétrole brut et de gaz naturel à 200 000 barils par jour d'ici 2020. Dans cette

optique, il n'est pas surprenant que les IED soient particulièrement élevés dans ces secteurs, notamment à Abidjan où se déroule la majorité des opérations administratives. Le secteur de l'électricité prévoit également d'accroître sa production par le biais d'IED.

Une majorité des sociétés étrangères que nous avons interrogées se sont également montrées confiantes vis-à-vis des flux d'IED vers Abidjan, dans la mesure où la croissance économique améliore le pouvoir d'achat des classes moyennes et leur permet d'obtenir des produits et des services de meilleure qualité. De nombreuses entreprises attribuaient leur optimisme à la croissance des marchés domestiques des pays d'Afrique de l'Ouest, au nombre croissant de partenaires locaux compétents implantés à Abidjan, et aux nombreux projets d'infrastructures lancés par l'État. Selon elles, toutes ces opportunités contribuent à stimuler le commerce international et les services financiers à Abidjan, particulièrement dans les domaines de l'agroalimentaire et de l'éducation. Il convient néanmoins de noter que toutes ces entreprises ont souligné que la stabilité politique et la paix fragile demeurent des facteurs essentiels dans leurs décisions d'investissement et que le niveau de sécurité du pays doit par conséquent être amélioré.

### Des défis persistants

En termes de défis, la plupart des investisseurs étrangers que nous avons interrogés ont identifié la complexité des procédures administratives et la corruption qui accompagne souvent ces processus.

D'autres ont expliqué que la législation commerciale, décrite comme non inclusive, précaire et volatile, était un obstacle majeur. Certaines entreprises se sont vues interdire d'importer certaines marchandises dont l'équivalent sur le marché intérieur était rare et onéreux.

L'influence continue du legs historique idéaliste, mais monopolistique des années 60 constitue un défi de taille dans certains secteurs qui pourrait dissuader l'arrivée de nouveaux IED tout en amenuisant le potentiel bénéfique que présentent les investissements actuels. Ceci est particulièrement vrai dans le secteur de services comme l'électricité ou l'eau. Les répondants ont aussi indiqué que l'important fardeau fiscal et la concurrence déloyale étaient d'autres obstacles importants. Si la transparence des administrations publiques constitue également un défi, les entreprises restent toutefois très optimistes dans la mesure où comme les problèmes actuels ne sont ni prépondérants ni ingérables et pourraient être réglés par de meilleures politiques. Le fait que la Côte d'Ivoire adhère à l'Initiative de partenariats en gouvernance ouverte, un organisme multilatéral qui vise à promouvoir la transparence, la lutte contre la corruption et un accès illimité aux données et statistiques publiques est un bon signe dans ce sens.

Mais l'État n'est pas le seul responsable. Le manque de cohérence et de coordination dont font preuve les API dans le cadre de diverses initiatives gouvernementales et de leurs propres activités de promotion des investissements devrait faire l'objet d'une sérieuse évaluation et transformation. Les responsables d'entreprise ont en outre affirmé que les difficultés que rencontrent les API pour attirer de nouveaux investissements pourraient être surmontées en augmentant et en diversifiant leurs activités de promotion.

Au niveau régional, le ministère ivoirien des Transports a quant à lui indiqué que les initiatives régionales mises en place pour relever ces défis avaient du mal à s'adapter à chaque cas de figure et circonstance. Dans cette optique, il est donc important d'améliorer la coordination entre les membres l'État de la région.

### **Impacts socio-économiques des IED**

Les entreprises étrangères ont déclaré être des employeurs actifs qui tiennent compte de la parité. Les parties locales, en revanche, estiment que les entreprises étrangères pourraient recruter un plus

grand nombre de salariés parmi la population locale au lieu de faire appel à des ressources étrangères. Ces dernières ont par ailleurs affirmé que le transfert de compétences techniques, de savoir-faire et de compétences générales nécessitait davantage de participation locale et une meilleure exposition aux activités quotidiennes des entreprises étrangères. Les représentants du ministère des Transports ont déclaré que l'emploi est affecté par la concentration actuelle des IED à Abidjan, expliquant que ce un facteur nuit à la création d'emplois dans d'autres régions de Côte d'Ivoire. Une répartition plus géographiquement dispersée des IED profiterait plus particulièrement aux jeunes de zones défavorisées.

La plupart des entreprises étrangères ont déclaré être conscientes de la nécessité de protéger l'environnement. 75 % d'entre elles ont indiqué avoir « des politiques environnementales adéquates » notamment en matière de traitement des eaux usées et de recyclage des déchets, admettant toutefois que ces mesures de protection de l'environnement sont parfois difficiles à mettre en œuvre au vu de l'inadéquation de certaines infrastructures.

### **Relations entre l'État, les entreprises étrangères et les entreprises locales**

En règle générale, les entreprises étrangères estiment entretenir de bonnes relations avec les GI, même si certains répondants ont indiqué être victimes de harcèlement fiscal et rencontrer des inefficiences au niveau du recouvrement de la TVA. Les entreprises du secteur de l'énergie estiment notamment qu'au vu des gros revenus qu'elles génèrent, l'État a tendance à les soumettre à un harcèlement fiscal ou à réduire les incitations promises.

Un nombre important d'entreprises étrangères participent à des offres publiques et à des appels d'offres. En dépit de la mise en place par le GI de la Direction des Marchés Publics (DMP) et de l'Autorité Nationale de Régulation des Marchés Publics (NRMP) visant à réglementer les offres, les entreprises étrangères ont souligné la nécessité d'améliorer les communications concernant les procédures d'appel d'offres et de commercialisation. Les entreprises voudraient aussi que le gouvernement facilite les procédures de dédouanement, de permis, de licences et de certificats gouvernementaux.

Exception faite de la concurrence parfois féroce entre les entreprises étrangères et les entreprises locales, les relations sont généralement bonnes.

Certaines entreprises locales, cependant, préféreraient que les entreprises étrangères ne restent pas isolées dans leurs pôles et s'ouvrent davantage aux affaires locales. Si les API déploient actuellement d'importants efforts dans ce sens afin de stimuler les échanges entre les investisseurs étrangers et les partenaires commerciaux locaux potentiels, les résultats obtenus à ce jour laissent encore à désirer, en partie car les politiques publiques restent très conservatrices en termes de jumelage commercial et de joint-ventures.

### Contexte régional

Plusieurs organisations ont été spécialement créées en Afrique de l'Ouest pour soutenir les objectifs de développement régional. L'attraction d'IED constitue une question clé pour l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). L'UEMOA a notamment établi un système de comptabilité commune et examine périodiquement les politiques macroéconomiques des pays membres afin de promouvoir la convergence. Elle a également mis sur pied une bourse régionale, ainsi que le cadre juridique et réglementaire d'un système bancaire régional pour favoriser la stabilité régionale, la paix et l'ouverture économique. Pour des raisons

historiques, le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo, membres de l'UEMOA, partagent tous la même monnaie (FCFA), laquelle affiche une parité avec l'Euro (1 ₪ = XOF 655,957). Dans la mesure où une part non négligeable des investissements proviennent d'Europe (43 % de la totalité des IED en 2006-2011), l'UEMOA joue un rôle catalytique majeur dans l'attraction des IED dans la région (voir le tableau 3). Les villes d'Accra et de Lagos, qui se situent également le long du Couloir Abidjan-Lagos, mais ont des monnaies ghanéennes et nigérianes distinctes (Cédi et Naira) ont des échanges plus limités avec les pays de l'UEMOA dans la zone FCFA.

### Le Couloir Abidjan-Lagos

Le Couloir Abidjan-Lagos englobe cinq pays adjacents situés le long du golfe de Guinée : la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Bénin, le Togo et le Nigeria. Ces pays jouent un rôle actif dans ce couloir par le biais d'un programme régional qui facilite le transport routier et le transit entre les pays de la CEDEAO et de l'UEMOA. En collaboration avec des institutions et des dispositions de coopération régionale, ce programme améliore la dynamique des transports au sein du



Le gouvernement ivoirien a lancé une campagne visant à nettoyer Abidjan et rendre la ville plus attractive pour les investisseurs

©Atte Jaqueline Tigori



Bien qu'elle fasse partie du Couloir Abidjan-Lagos, la ville d'Accra a sa propre monnaie ce qui limite ses échanges avec les autres villes de la zone de FCFA

© Demerzel21

couloir et favorise le commerce intrarégional ainsi que la compétitivité des industries.

Néanmoins, la plupart des répondants basés à Abidjan et intervenant à travers toute la région ont déclaré que les avantages géographiques d'une implantation le long du couloir seraient fortement améliorés par la simplification et la synchronisation des procédures administratives du port d'Abidjan et des formalités douanières.

Comme le montre le tableau 3, après l'UE, le Nigéria est le plus grand partenaire commercial mondial de la Côte d'Ivoire. La majorité des marchandises échangées entre ces deux pays transitent par le Couloir Abidjan-Lagos (AL).

### **Harmonisation fiscale et tarifaire régionale**

Le degré de protection accordée aux économies nationales de la région par le tarif commun externe de la CEDEAO (ECT) et les implications de ce dernier pour l'Accord de partenariat économique (APE) à venir continuent à faire l'objet de débats. Ce tarif commun appliqué par la CEDEAO concerne spécifiquement les importations et les exportations des pays membres. Si l'APE reliera l'Europe et l'Afrique de l'Ouest d'un point de vue commercial, il pourra toutefois entraîner un déséquilibre au niveau des flux de marchandises importées et générer une concurrence féroce pour les sociétés d'IED et les entreprises nationales de la région.

La moitié des entreprises que nous avons interrogées, et plus particulièrement celles relevant des secteurs de la production et de l'agroalimentaire ont exprimé des inquiétudes face aux tarifs douaniers élevés pratiqués en Afrique de l'Ouest. Les gouvernements de la région doivent par conséquent réévaluer ces tarifs qui limitent le commerce et envisager de suivre l'exemple de la libre circulation des biens d'équipement, des matières premières et des produits qui prévaut dans les zones économiques spéciales (ZES) égyptiennes (Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017).

Une harmonisation des politiques fiscales est nécessaire pour garantir une convergence macroéconomique au niveau régional. Certaines entreprises ont fait remarquer que dans beaucoup de cas les exonérations fiscales de la communauté de l'UEMOA ne sont pas suffisamment appliquées à travers tous les États membres de l'UEMOA. Une harmonisation fiscale et tarifaire dans le cadre de l'APE est par conséquent un sujet prioritaire. Dans un même temps, la forte diminution des recettes douanières que l'on anticipe soulève d'importantes questions en matière de durabilité budgétaire. Alors que la plupart des répondants aimeraient voir davantage de mesures incitatives comme des congés fiscaux ou l'élimination des accords de double imposition, le gouvernement prévoit de mitiger l'impact défavorable de l'APE sur les recettes en augmentant la collection de TVA avec la croissance anticipée des flux de marchandises. Dans la

mesure où l'APE implique une harmonisation stricte de la TVA, on pourrait envisager une fiscalité économique neutre à travers la région, laquelle serait susceptible de décourager la volatilité des mouvements d'IED d'un pays à l'autre dans le but d'exploiter les différences fiscales.

Alors que beaucoup d'entreprises interrogées ont cité l'instabilité et le manque de législation et d'équité dans les affaires commerciales pour expliquer leur réticence initiale à investir, l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) a été établie pour traiter les conflits d'affaires et protéger les investisseurs. Les PDG à qui nous avons parlé ont toutefois déclaré que l'impact de cet organisme reste encore limité en raison d'un manque de dispositions dans son règlement.

Les crédits bancaires alloués au secteur privé sont très faibles (19 %) en Côte d'Ivoire par rapport à la moyenne régionale de 22 %. Cette situation a un impact négatif sur les capacités d'investissement des acteurs locaux pour qui il est parfois difficile de trouver des partenaires d'investissement appropriés.

La plupart des pays ayant réussi à attirer des IED possèdent une bourse dynamique. Une approche plus globale qui réunirait toutes les bourses de la CEDEAO pourrait faire grimper la capitalisation du marché régional à 84 milliards de dollars en favorisant d'importants volumes de transactions lesquels aideraient les entreprises à mobiliser des capitaux au niveau local. Ceci profiterait à la fois aux investisseurs étrangers et aux investisseurs locaux, et augmenterait les revenus du gouvernement par le biais d'une taxe de 10 % sur chaque transaction boursière.

### **Libre circulation de ressources humaines compétentes**

L'efficacité exige des ressources humaines de bonne qualité. Pour améliorer le niveau de compétences de leurs forces de travail respectives, le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana et la Sierra Leone ont lancé en 2016 un Programme de mobilité des talents visant à créer une plate-forme de travail commune. Cette initiative facilitera la libre circulation des compétences à travers les frontières communes de ces pays et devrait atténuer leurs problèmes de chômage.

### **Conclusions et recommandations pour la ville d'Abidjan**

a) Abidjan pourrait potentiellement constituer un centre catalytique qui attire les sièges sociaux (régionaux) de nouveaux investisseurs en Côte

d'Ivoire. Pour cela, elle doit impérativement améliorer ses liaisons de transport avec les villes environnantes possédant des terrains industriels susceptibles d'accueillir des activités industrielles et des IED.

- b) la congestion structurelle du port d'Abidjan nuit à l'efficacité de production des entreprises. Une numérisation des procédures de dédouanement doit par conséquent être entreprise de toute urgence. Ce processus nécessitera les efforts conjoints du gouvernement central, des douanes, des autorités portuaires et du secteur privé pour mettre en place un matériel informatique et des logiciels adéquats.
- c) le réseau ferroviaire de la ville doit être modernisé et réhabilité afin de réduire la congestion sur les routes et ralentir la détérioration de ces dernières.
- d) L'attraction d'entreprises de services financiers de haut niveau serait particulièrement bénéfique à Abidjan pour soutenir les opérations des IED.
- e) la sécurité au sein d'Abidjan et dans la périphérie de la ville doit impérativement être renforcée dans la mesure où l'insécurité a un impact direct sur l'attraction des investisseurs.
- f) les activités de promotion des investissements doivent être intensifiées et mettre en évidence les infrastructures et les installations que la ville a à offrir. Diverses solutions pourraient être envisagées, comme par la création de forums d'investissement ou de campagnes promotionnelles à l'étranger, comme Abidjan l'a déjà fait en Chine.
- g) une meilleure visibilité des entreprises locales est souhaitable et leur promotion devrait les présenter comme des partenaires attractifs à travers une gamme d'activités et de secteurs.
- h) bien que le gouvernement ait déjà engagé des efforts considérables dans ce domaine, la disponibilité d'une main-d'œuvre compétente devrait être élargie. Les programmes éducatifs de la ville d'Abidjan devraient continuer à former des diplômés avec les compétences que recherchent les entreprises afin d'améliorer leur employabilité et faciliter le transfert de technologies, de connaissances et d'expériences.
- i) Les représentants de l'État devraient mettre en place des infrastructures environnementales plus rigoureuses et efficaces pour veiller à ce que le comportement environnemental des entreprises étrangères et locales corresponde à la nécessité à moyen et long terme d'atténuer le changement climatique et environnemental.

Partie C | Études de cas de différentes villes

# Les investissements étrangers directs dans la ville de Kigali

Par Frederick Golooba-Mutebi

Kigali est l'une des villes africaines à la croissance démographique la plus rapide, avec un taux de croissance annuel de 4 % de sa population  
© Derejeb





Go more forward

SAHA Assurance

TOYOTA



Le gouvernement rwandais a redéveloppé son aéroport dans le cadre d'un ensemble de mesures visant à mobiliser des IED

© Antonella865

Cette étude examine les efforts déployés par le gouvernement du Rwanda pour attirer des IED, l'impact de ces investissements et les expériences des investisseurs dans la capitale Kigali. Bien qu'en partie informée par des sources secondaires, cette étude s'appuie essentiellement sur des entretiens que nous avons menés avec des entreprises de différents secteurs économiques dans le cadre de l'environnement des affaires et les expériences des entreprises avec les entités gouvernementales. Nous avons également parlé à des représentants du Conseil du développement rwandais afin de mieux comprendre : a) les stratégies adoptées par le Rwanda pour attirer des IED ; b) l'impact qu'ont ces investissements sur la ville et le pays ; et c) les défis à relever pour faire du Rwanda une destination d'investissement privilégiée. Le rôle que jouent les IED dans la création d'emplois a été soulevé dans nos entretiens avec le gouvernement et les investisseurs locaux et étrangers.

## Introduction

Depuis 2000, le gouvernement rwandais (GR) applique des politiques visant à transformer son économie de subsistance agricole en économie du savoir. Ces politiques sont énoncées dans le cadre de la vision 2020 pour la transformation économique du pays. L'objectif de la vision 2020 est de transformer le Rwanda en pays

à revenus moyens d'ici l'année 2020 afin d'atteindre des revenus d'environ 900 dollars américains par habitant (par rapport à 290 dollars américains en 2000). Le GR tente de transformer la structure de l'économie nationale afin que l'industrie et les services soient les secteurs dominants d'ici 2020. Son objectif est de faire passer la part du PIB que représentent les services à 42 %, celle de l'industrie à 26 %, et celle de l'agriculture à 33 %.

La ville de Kigali, capitale du Rwanda, est le centre de ces ambitions, du point de vue de son statut de destination d'investissements et de porte d'entrée pour les investisseurs étrangers qui cherchent à s'implanter dans le pays. Un avertissement est néanmoins nécessaire. Vu que Kigali est la destination privilégiée de l'ensemble des investisseurs, on peut en conclure que les investissements qui entrent au Rwanda restent à Kigali. En l'absence de données ventilées distinguant les investisseurs qui restent à Kigali et ceux qui s'installent dans le reste du pays, cette conclusion doit être traitée avec prudence. L'établissement d'une distinction entre l'attractivité de Kigali en tant que ville et l'attractivité du Rwanda en tant que pays présente un défi dans le cadre de cette étude en raison d'un manque de clarté.

Depuis la guerre civile et le génocide des Tutsis en 1994, le gouvernement rwandais (GR) est parvenu à établir une base solide dans le cadre d'un programme de développement particulièrement ambitieux pour

la région de l'Afrique de l'Est qui privilégie la sécurité des personnes et des biens et une tolérance zéro de la corruption. Ce programme est soutenu pour un leadership et un engagement déterminé, ainsi qu'une forte croissance économique qui atteignait en moyenne 8 % par an entre 2004 et 2008 et est passée de 7,9 % en 2007 à 11,2 % en 2008.

Le GR, comme ses homologues en Afrique du Sud, en Côte d'Ivoire et en Égypte (sur lesquels portent les trois autres études de ce rapport), est désireux d'attirer des IED afin de stimuler sa stratégie de croissance économique et réduire son taux de chômage. Pour atteindre ces objectifs, il a introduit des politiques, ainsi que des réformes légales et institutionnelles spécifiques. En 2008, le GR a mis en place le Conseil de développement du Rwanda (CDR) pour accélérer le développement. Parallèlement à d'autres initiatives et des défis persistants, le CDR œuvre pour rendre l'environnement commercial plus attractif aux yeux des investisseurs. Les autres mesures mises en œuvre pour faciliter l'arrivée d'IED incluent la création de la compagnie aérienne nationale Rwanda Air, la construction d'un aéroport plus grand, la modernisation du réseau routier national, l'établissement de parcs industriels, des investissements dans les technologies de l'information et des communications (TIC) et une augmentation de l'approvisionnement en électricité. Ces initiatives visent à faire du Rwanda une destination clé pour les investissements, notamment dans les secteurs du tourisme, des communications, de la logistique des transports et des services.

L'amélioration constante du Rwanda dans certains classements internationaux comme le Rapport annuel *Doing Business* de la Banque mondiale au cours des dix dernières années témoigne de la réussite de ces efforts. Après l'île Maurice, le Rwanda est le deuxième pays le plus simple pour faire des affaires en Afrique subsaharienne. Ce facteur est particulièrement important pour les investisseurs potentiels. Les efforts déployés par l'État pour transformer l'économie et le pays dans son ensemble se concentrent en premier lieu sur Kigali en tant que capitale et pôle d'investissement du pays.

### Une brève histoire de Kigali

Le Dr Richard Kandt, premier gouverneur résident impérial allemand du Rwanda, créa Kigali en 1906. Grâce à sa position centrale, Kigali devint rapidement un axe commercial clé et un point de transit majeur pour les marchands de Bukoba et Kigoma (Tanganyika,

qui est désormais la Tanzanie) via Bujumbura au Burundi et entre Kisangani en République démocratique du Congo et Kampala en Ouganda. Kigali devint un véritable aimant pour les marchands de textiles, cuivre, perles et ivoire arabes et indiens alors basés à Nyanza où se situait le Palais du roi (Umwami) Yuhi C Musinga, qui gouvernait le Rwanda avant la colonisation allemande.

À l'origine, la ville de Kigali occupait deux collines : Nyarugenge et Nyamirambo. Jusqu'à la Première Guerre mondiale, le Rwanda était une petite colonie éloignée n'entretenant que très peu de liens avec le monde extérieur. Lorsque les Belges occupèrent le Rwanda après la Première Guerre mondiale, ils préférèrent établir leur résidence administrative à Nyanza, où vivait le roi, le site de Kigali leur ayant déplu. En 1921, le centre administratif colonial du Rwanda fut toutefois relocalisé à Kigali.

Peu à peu, Kigali se développa en terme de taille et de démographie, même si à l'indépendance en 1962, il ne s'agissait encore que d'un petit village aux fonctions essentiellement administratives dont la population était de 6 000 personnes sur une zone urbaine d'environ 3 km<sup>2</sup>. En 1990, la superficie de Kigali était passée à 112 km<sup>2</sup> et sa population à 140 000. Les réformes administratives de 2000 étendirent le périmètre de Kigali à 314 km<sup>2</sup> et celles de 2005 à 730 km<sup>2</sup>. Selon le recensement de 2002, la population de Kigali était de 608 141, un chiffre représentant un taux de croissance annuelle moyen de 9 % depuis 1991.

### La Kigali d'aujourd'hui

Kigali est l'une des cinq provinces du Rwanda. D'un point de vue administratif, elle comprend trois districts : Gasabo, Kicukiro et Nyarugenge. Chacun de ces districts se divise en plusieurs secteurs lesquels totalisent 35. Chaque secteur se divise quant à lui en cellules (161 cellules au total). Enfin, chaque cellule comprend des villages (imidugudu), dont le total correspond à 1 061. Kigali est l'une des villes africaines à la croissance démographique la plus rapide, avec un taux de croissance annuel de 4 % de sa population. Cette expansion physique et démographique a donné lieu à des migrations des populations rurales venues à Kigali chercher du travail. Gasabo est le district le plus peuplé et affiche la croissance démographique la plus rapide avec un taux annuel de 5,2 %. Nyarugenge est le moins peuplé, avec un taux de croissance démographique moyen de 1,9 %. Les zones les plus

densément peuplées se situent en périphérie du centre-ville, la plus importante se situe à Nyarugenge et affiche une densité de 2 127 personnes par km<sup>2</sup>. La moins dense se trouve à Kicukiro et affiche une densité de 1 918 personnes par km<sup>2</sup>.

Suite à cette rapide expansion physique, les terres anciennement occupées par des forêts et des champs furent développées pour accueillir des logements et des locaux commerciaux. La Kigali d'aujourd'hui est le fruit de la modification des limites de la ville dans le cadre de la politique de décentralisation du GR, laquelle lui a ajouté des zones périurbaines par le biais de la législation. La loi 47/2000 du 19/12/2000 a notamment redéfini les entités administratives de la ville tandis que la loi 29/2005 du 31/12/2005 a étendu les limites de Kigali à 730 km<sup>2</sup>.

Dès 1994, Kigali s'est fortement développée suite à l'arrivée d'anciens réfugiés et exilée, et d'un nombre croissant d'étrangers venu travailler au Rwanda. La croissance démographique naturelle et les réformes administratives ont également contribué à élargir la population de Kigali. Les politiques et la direction gouvernementales ont toutes deux été instrumentales dans cette croissance physique.

Sous le régime colonial, la croissance de Kigali était en effet très lente, car l'administration coloniale décourageait la croissance urbaine. Les autorités interdisaient notamment aux Africains, et en particulier aux chômeurs, de venir s'installer dans des centres urbains. Après l'indépendance, les gouvernements continuèrent à dissuader la croissance urbaine, privilégiant plutôt le développement rural. De plus, les zones urbaines offraient alors peu de possibilités d'emploi. Ces deux facteurs maintinrent de faibles taux de migration. Contrairement à ses prédécesseurs, le GR actuel soutient le potentiel transformatif que présente l'urbanisation et a fait de la croissance de Kigali la pierre angulaire de sa vision de développement. Suite à ce changement de direction, Kigali se développe rapidement, à l'instar d'autres grandes villes du Rwanda, en raison des possibilités d'emplois qu'elles offrent aux populations qui quittent les campagnes pour migrer vers les villes.

### Impacts de la croissance démographique rapide

La croissance démographique rapide de Kigali a placé des grosses pressions sur les infrastructures de la ville. Malgré les efforts louables du gouvernement, la modernisation des infrastructures s'est avérée

Tableau 1.  
IED dans l'activité économique

Activité économique	Nombre de projets	Emplois créés	Capitaux investis (en millions de dollars)
Services commerciaux	22	322	239.3
Ventes, marketing et support	13	351	120.9
Production	9	2,713	420.4
Vente au détail	8	732	55.8
Construction	3	1,416	950.3
Conception, développement et tests	3	237	26.1
Éducation et formation	3	203	21.9
Logistique, distribution et transports	3	173	68.3
Sièges sociaux	2	171	82
Infrastructures TIC et Internet	2	178	300
Autres activités économiques	2	100	10.1
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>6,596</b>	<b>2,295.10</b>

Source : fDI Intelligence du Financial Times Ltd.

plus lente que la croissance démographique. Cette situation présente des défis de taille aux autorités nationales et municipales notamment avec des lacunes importantes en matière de logement et de services. La croissance de la population présente néanmoins aussi une opportunité importante pour les investisseurs spécialisés dans le développement immobilier dans la mesure où, en 2008, près de 80 % des habitants de Kigali vivaient dans des zones non urbanisées. La forte demande en logement présente donc des opportunités d'investissement pour les investisseurs étrangers et nationaux, notamment pour des logements abordables ou à faible coût. L'investissement immobilier semble être un domaine de croissance majeur qui attire déjà des investisseurs étrangers et nationaux, bien qu'en nombre insuffisant pour répondre adéquatement aux besoins actuels, notamment parmi la main-d'œuvre à faibles revenus des secteurs informels.

La pénurie de terrains et de logements abordables constitue un obstacle potentiel à une planification urbaine durable. À l'heure actuelle, les nouveaux logements sont fournis par les secteurs formels et informels. Le premier travaille dans le cadre des réglementations et normes existantes et réunit des développeurs officiels et des acteurs du bâtiment bien établi. Le second se compose essentiellement d'initiatives spontanées de la part de ménages individuels. Depuis 1994, le gouvernement a

développé des HLM tandis que les investisseurs privés se sont principalement concentrés sur les populations à revenus moyens et élevés. Les groupes à faibles revenus ont comblé la brèche de ce marché en engageant leurs propres constructions dans des quartiers non urbanisés. Alors que la population de Kigali atteignait d'environ 800 000 en 2007, le déficit de logements était estimé entre 8 500 et 10 000 unités par an. Ce chiffre a depuis grimpé à 35 000 unités par an en raison de la forte croissance démographique. Selon une étude récente, Kigali pourrait faire face à un déficit de 350 000 unités au cours des 10 prochaines années. Ces chiffres présentent naturellement d'importantes possibilités d'investissement.

### Investir dans la ville

Au cours des 23 dernières années, Kigali s'est distinguée par ses capacités quasi miraculeuses à se remettre du génocide rwandais, et figure parmi les villes les plus propres d'Afrique. En à peine un peu plus de 20 ans, Kigali est passé d'une ville calme, insulaire et éloignée, à l'une des villes les plus dynamiques d'Afrique. Cette croissance est particulièrement visible à travers l'émergence de nouvelles banlieues, l'arrivée de prestataires de services, l'augmentation du nombre d'entreprises et l'essor de l'activité commerciale, des facteurs fortement influencés par des flux d'IED (voir le tableau 1).

Peu de temps après le génocide, la réputation de violence et d'instabilité politique du Rwanda dissuadait les investisseurs étrangers. La reprise des investissements était l'un des challenges du principal parti politique, le Front patriotique rwandais (FPR) et, dans une moindre mesure, de l'État. Le FPR créa une société de holding, Tristar Investments Ltd, avec des intérêts dans l'agroalimentaire, l'immobilier, l'ingénierie, la construction et les services. Au fil des ans, Tristar Investments devint le plus grand conglomérat du pays. La société opère désormais sous le nom de Crystal Ventures Ltd. Le groupe Horizon est un autre grand investisseur local, détenu par la Force de défense rwandaise. Ce dernier possède des intérêts dans l'agriculture, la valeur ajoutée agricole, la production (produits chimiques), l'ingénierie, la logistique, l'immobilier et la construction. Au vu de leurs étroites relations avec l'État et l'élite dirigeante, ces deux sociétés ont toutefois une réputation controversée et font souvent l'objet d'une couverture médiatique négative. Il convient néanmoins de noter qu'elles ont toutes deux

Tableau 2.  
IED par secteur

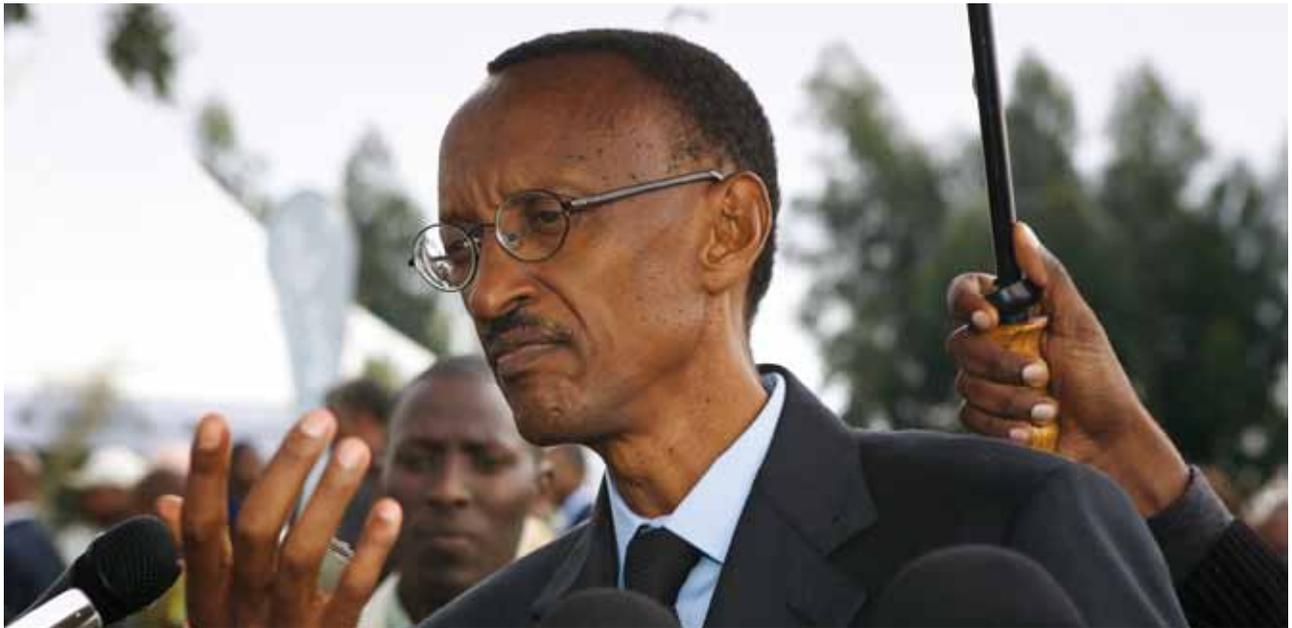
Secteur	Nombre de projets	Emplois créés	Capitaux investis (en millions de dollars)
Services financiers	19	513	242.7
Communications	6	411	356.1
Services commerciaux	5	99	41.8
Alimentation et tabac	5	670	46.4
Immobilier	4	1,416	999.5
Composants automobiles	3	210	25.9
Santé	3	77	11
Hôtels et tourisme	3	64	16.8
Logiciels et services informatiques	3	248	26.7
Transports	3	30	45.9
Autres secteurs	16	2,858	482.3
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>6,596</b>	<b>2,295.1</b>

Source : fDi intelligence du Financial Times Ltd

contribué de manière significative au développement du secteur privé à travers le pays, à la création d'emplois et aux recettes de l'État. Les autres principaux investisseurs locaux comprennent des hôtels, dont le nombre a explosé, des lotissements destinés aux segments les plus aisés de la société, et des bâtiments commerciaux qui ont transformé l'horizon de la ville.

Au cours des dernières années, le nombre d'investisseurs étrangers a également augmenté. Les premiers venus se sont intéressés au secteur des télécommunications, avec notamment l'arrivée du South Africa's Mobile Telecommunications Network (MTN) à la fin des années 90 et d'Airtel-Bharti, TIGO puis Kora Telecom. MTN est arrivé dans le cadre d'un partenariat de co-investissement avec Tristar Investments Ltd, prédécesseur de Crystal Ventures, et l'État rwandais, tandis que la Korea Telecom est venue en qualité de partenaire gouvernemental. Les autres grands investisseurs étrangers comprennent le producteur de ciment CIMERWA dont le propriétaire majoritaire est une société sud-africaine, le producteur de sucre ougandais Madhvani, et plusieurs chaînes hôtelières internationales, comme Marriott, Serena, Hyatt et Sheraton, dont ce dernier est encore en construction (voir le tableau 2).

Les investisseurs locaux dans les secteurs de la production et de la valeur ajoutée sont rares dans la mesure où beaucoup de membres des milieux d'affaires locaux privilégient le commerce et le négoce



L'activisme du président rwandais Paul Kagame a été un facteur important pour attirer les investisseurs

© Antonella865

(principales activités économiques de la période précédant le génocide) et que ces deux secteurs sont considérés comme des « territoires inconnus » trop risqués. Mis à part quelques exceptions, et comme dans les autres études de ce rapport, les géants manufacturiers sont essentiellement des sociétés étrangères, dont certaines sont présentes dans le pays depuis plusieurs décennies. Ces dernières se spécialisent dans la transformation des aliments (Minimex, Azam, Azania), le textile (UTEXRWA), l'habillement et les accessoires de mode (C&H & Kate Spade), les boissons (Bralirwa et Skol), les spiritueux (1000 Hills), et le savon et les cosmétiques (SULPHO Rwanda industries).

Les sociétés locales sont présentes parmi les secteurs de l'habillement (Gahaya Links), les détergents (Trust Industries), la peinture (Ameki Color) et l'acier (Tolirwa). Bien que les banques locales, dont la Banque de Kigali partiellement détenue par l'État, dominent le secteur bancaire, on constate la présence de certaines banques étrangères comme la Kenyan Equity Bank, la Kenya Commercial Bank, la Nigerian GT Bank et l'Uganda's Crane Bank. Le Rwanda et Kigali sont des destinations attractives, car, outre leurs politiques favorables et leur recherche active d'investisseurs, ils constituent un portail vers de grands marchés situés à l'est de la République démocratique du Congo lesquels sont trop éloignés de la capitale de la RDC pour être desservis adéquatement par Kinshasa. On constate que de nombreux investisseurs s'installent en premier

lieu à Kigali en gardant dans leur viseur les marchés orientaux de la RDC pour y vendre leurs produits et services. Le Rwanda facilite le transit des marchandises vers la RDC, mais aussi vers le Burundi, la Tanzanie et l'Ouganda. Investir à Kigali est par conséquent un choix logique pour les entreprises qui souhaite se positionner stratégiquement à proximité de ces marchés.

### Contexte

Après avoir hérité d'un état dévasté et d'une économie en lambeaux, le gouvernement actuel a entrepris un ambitieux programme de développement. Son objectif principal est de détourner le Rwanda de son passé violent pour en faire un pays prospère.

Certains commentateurs qualifient cette transformation de « refonte » ou de « reconception ». La pauvreté, qui a joué un rôle majeur dans le génocide, a aussi été un facteur important dans les cycles de violence politique qui ont marqué l'histoire postcoloniale du Rwanda. Dans cette optique, l'atteinte de la prospérité sera un instrument essentiel dans les efforts de stabilisation du pays à long terme.

Le véhicule de cette transformation est la Vision 2020, une feuille de route pour le développement du Rwanda. L'objectif global de la Vision 2020 est de faire du Rwanda un pays à revenus moyens d'ici 2020. Les indicateurs clés de la réussite seront l'augmentation

des revenus par habitant à 1, 240 dollar américain, un taux de pauvreté national inférieur à 20 %, et l'augmentation de l'espérance de vie de 49 ans en 2000 à 66 ans par 2020.

La Vision 2020 est mise en œuvre parallèlement à d'autres stratégies à moyen terme, comme la Stratégie de développement économique et de réduction de la pauvreté (EDPRS), qui est entrée dans sa deuxième phase (EDPRS II-2012- 2018). La Vision 2020 vise à rendre l'économie plus axée sur le secteur privé, pour que ce dernier puisse jouer un rôle de « catalyseur » dans la transformation économique du pays. Ces stratégies contextualisent les efforts du gouvernement qui visent à développer le secteur privé par des investissements étrangers et locaux. La EDPRS perçoit le secteur privé comme un moteur de croissance économique et veille à ce que celui-ci constitue la « part dominante des investissements. » Le gouvernement poursuit ces ambitions avec des réformes institutionnelles, juridiques et politiques visant à stimuler le développement du secteur privé et les investissements.

## Réformes politiques et institutionnelles

### Le Conseil de développement du Rwanda

Le Conseil de développement du Rwanda (CDR) a été créé par la loi 53/2008 de septembre 2008 en tant qu'entité chargée d'accélérer les activités de développement. Les autres responsabilités de son rôle comprennent la facilitation des relations entre le gouvernement et le secteur privé en général, et la promotion des investissements directs locaux et étrangers. S'agissant de l'attraction des investissements, le CDR possède un service de promotion des investissements doté de fonctions de marketing et de facilitation. La partie marketing prépare des informations relatives aux opportunités que présentent différents secteurs de l'économie pour les proposer aux investisseurs. Ces informations comprennent des données sur les infrastructures, le retour sur investissement attendu ainsi que toute autre information que les investisseurs pourraient trouver utile pour les inciter à investir dans le pays. Ces informations leur sont présentées dans le cadre de conférences ou d'ateliers fréquentés par divers investisseurs potentiels et sont également communiquées aux fonctionnaires des ambassades rwandaises à l'étranger.

Le rôle de la partie facilitation est d'aider les investisseurs à surmonter les obstacles qu'ils

rencontrent, administratifs ou autres, pour accélérer les investissements. Si ces processus semblent mieux fonctionner au Rwanda que dans les autres pays de la région où les organes gouvernementaux sont encore très bureaucratiques, le CDR rencontre encore des défis dans son rôle de facilitateur, comme l'ont souligné les investisseurs.

Le CDR possède également un « service de suivi » pour les investisseurs qui rencontrent des problèmes durant l'exploitation de leur activité. Lorsque ces défis sont d'ordre administratif, les investisseurs sont dirigés vers les agences gouvernementales appropriées pour obtenir une résolution rapide. Des numéros de téléphone verts sont disponibles pour contacter le CDR.

Dans l'ensemble, c'est un système qui fonctionne relativement bien, même si certains défis d'ordre politique ne peuvent pas être rapidement résolus. La marge de manœuvre du CDR est restreinte dans ce type de circonstances, et se limite à intercéder auprès de l'État au nom de l'investisseur concerné. Cette action peut résoudre ou pas le problème, notamment dans le cas d'attribution de terres par les autorités locales. Les défis rencontrés par le passé concernaient la disponibilité et le prix de l'électricité. Le rôle du CDR était alors de résoudre ces problèmes de façon durable. Sa réussite dépend également de la collaboration d'autres agences telles que l'Autorité fiscale du Rwanda (RRA), l'Agence de régulation du Rwanda (RURA), l'Autorité de gestion de l'environnement du Rwanda (REMA), et la Direction de l'immigration et l'émigration, lesquelles jouent également un rôle clé.

### Le code d'investissement

Le code d'investissement est un cadre juridique clé pour l'engagement des investisseurs. En mai 2015, le GR a lancé un nouveau code visant à attirer plus un plus grand nombre d'IED, particulièrement dans certains secteurs stratégiques clés comme le tourisme, l'énergie et les nouvelles technologies. Ce nouveau code cible davantage d'investissements par la promotion et la facilitation. Aujourd'hui, les investisseurs étrangers ne sont plus obligés d'investir un minimum de 100 000 dollars. Ce nouveau code s'inscrit dans la Vision 2020 du gouvernement dont les principaux objectifs incluent l'amélioration du climat économique.

S'il est difficile d'évaluer les changements qu'a provoqués cette réforme particulière, il semblerait qu'elle ait eu peu d'effet à Kigali (voir le tableau 3), bien qu'il soit probablement encore trop tôt pour le dire.

Tableau 3.  
Tendances annuelles des IED à Kigali

Année	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Projets	1	5	8	8	2	10	3	11	6	8	7	1

Source : fDi intelligence du Financial Times Ltd

### Garanties et mesures incitatives destinées aux investisseurs

Conformément au chapitre II du code de l'investissement, et notamment de l'Article 3 sur « l'ouverture aux investissements », tous les secteurs économiques sont ouverts aux investisseurs privés « indépendamment de leur origine ». Ce code encourage l'investissement dans les domaines prioritaires suivants : exportations, production, énergie, transports, technologies de l'information et des communications, services financiers et construction de logements abordables et à faible coût.

On constate des progrès évidents au niveau de la réponse des investisseurs à cette stratégie. Le secteur des services financiers, par exemple, représentait plus d'un quart des nouveaux projets au cours de la période 2003 à 2017. Le développement immobilier a également obtenu de résultats, générant des investissements d'une valeur de 999,50 millions de dollars et 1 416 emplois. Le secteur de la construction affiche quant à lui les meilleurs niveaux en matière de totalité et de montant moyen des investissements avec respectivement 950,30 et 316.80 millions de dollars par projet. Le plus grand nombre d'emplois a été généré par la production.

Par ailleurs, les investisseurs qui remplissent certaines conditions bénéficient des mesures incitatives suivantes : a) zéro pour cent d'impôts sur le revenu des sociétés ; b) 15 % d'impôt sur les sociétés ; c) un congé fiscal sur l'impôt sur le revenu des sociétés pendant un maximum de cinq ans ; d) un congé fiscal sur l'impôt sur les sociétés pendant un maximum de sept ans ; e) une exemption de l'impôt sur les gains en capital ; f) un remboursement de la taxe sur la valeur ajoutée ; g) un amortissement accéléré de l'équipement à des fins fiscales ; et h) des mesures incitatives relatives à l'immigration pour un investisseur et sa famille, comprenant notamment, un permis de résidence sous réserve d'autres lois pertinentes. Toutes ces mesures ont été mises en œuvre au cours des 15 dernières années afin d'améliorer l'environnement économique du pays et attirer des investisseurs étrangers. Leur efficacité est confirmée par une augmentation des IED et mesurée

par les niveaux de satisfaction des bénéficiaires et l'analyse des tendances des indices économiques.

### Investir à Kigali

Les raisons qui poussent les investisseurs à investir ou à conserver leurs activités au Rwanda et dans la ville de Kigali sont multiples. Celles-ci incluent la qualité du leadership du pays et la faible incidence de corruption associée. La stabilité du contexte politique et économique est également un facteur important, au même titre que l'environnement généralement favorable pour les investisseurs et les entreprises où l'enregistrement d'une entreprise ne prend quelques heures par rapport à plusieurs jours ou semaines ailleurs. La paix, l'application du droit et la sécurité des personnes et des biens influent également positivement sur cette décision. Malgré son association au génocide et à l'insécurité des années 90, la ville de Kigali s'est métamorphosée pour devenir l'une des villes les plus sûres au monde. La décision de certains investisseurs a également été influencée par l'engagement du gouvernement à promouvoir les technologies de l'information et des communications. Le service de suivi du CDR est également un point fort pour le Rwanda malgré quelques défis.

### Leadership

Le GR est réputé pour sa réceptivité et sa sensibilité à l'égard des investisseurs étrangers ainsi que son engagement au plus haut niveau à accueillir et promouvoir l'activité économique. Cet engagement est visible à travers tous les organismes gouvernementaux de niveau inférieur et les fonctionnaires qui gèrent les affaires. Le fait que le Président Paul Kagame courtise de manière active les investisseurs, en allant personnellement les rencontrer à l'étranger pour les encourager à investir au Rwanda, et en incitant les membres de la communauté d'affaires locale à investir dans des secteurs prioritaires est un élément clé. Le président rencontre régulièrement des

investisseurs étrangers et locaux basés au Rwanda pour les encourager à jouer un rôle actif dans le développement du pays et le changement social, les mettant au défi de viser toujours plus haut. L'activisme du Président est un facteur important pour attirer les investisseurs au Rwanda et prouve que le leadership du pays est favorable à ce type d'entreprise.

### Stabilité politique

La stabilité politique et la prévisibilité d'un contexte politique dépourvu de contestations et perturbations violentes sont des facteurs d'attractions essentiels pour les investisseurs potentiels. Cet aspect joue un rôle clé dans la décision d'investir au Rwanda. Un environnement politique stable offre aux investisseurs un sentiment de confiance et de sécurité, sachant que leur argent ne court pas de risques excessifs. La stabilité politique et la prévisibilité vont de pair. Pour qu'une entreprise se développe et prospère, il est impératif qu'elle opère dans un environnement où elle peut modéliser ses axes de croissance et ses stratégies d'expansion à moyen et long terme. Les institutions gouvernementales et les politiques qui garantissent cette prévisibilité sont essentielles. Par ailleurs, les entreprises doivent pouvoir anticiper les prochaines tendances économiques.

Un investisseur a clairement indiqué que ces conditions l'avaient incitée à investir au Rwanda : « pour moi, la stabilité politique prime avant tout. » La paix et la sécurité sont également des considérations importantes. Les investisseurs s'inquiètent de leur sécurité personnelle et celle de leurs investissements. Ils veulent des garanties que les deux seront protégées par la loi. Le Rwanda obtient de bons résultats sur ces points. Un autre investisseur a souligné que le Rwanda était désormais un pays paisible qui protégeait les investisseurs. Ce point de vue est confirmé par l'Indice mondial des droits de 2016 qui a classé le Rwanda comme le pays le plus sûr d'Afrique subsaharienne, à égalité avec l'Éthiopie. Sur l'ensemble du continent africain, le Rwanda se classe en deuxième position derrière l'Égypte.

### Organismes gouvernementaux réceptifs

Les attentes des membres de la communauté économique en matière de prévisibilité des relations avec les institutions gouvernementales sont également très importantes.

Cet aspect englobe une chaîne de processus, allant de l'enregistrement d'une entreprise jusqu'à son ouverture et son exploitation. En fonction de la nature de leur activité, les investisseurs traitent avec le Centre du développement rwandais (CDR), l'Autorité fiscale du Rwanda (RRA), l'Agence de gestion de l'environnement du Rwanda (REMA), l'Agence de régulation du Rwanda (RURA), la Banque nationale du Rwanda (BNR), la Police nationale du Rwanda (RNP), ou le ministère de l'Immigration et de l'Émigration. Si chacune de ces agences pourrait certes améliorer ses interactions avec les investisseurs, dans l'ensemble, ces derniers estiment qu'elles sont néanmoins efficaces dans le cadre de leur mandat.

Un investisseur a notamment souligné la bonne foi dont elles font preuve. Les investisseurs décrivent généralement leurs relations avec les organismes gouvernementaux comme cordiales et efficaces, expliquant que les agences s'efforcent de prendre des décisions de manière consultative. Un investisseur relevant du secteur des télécommunications a salué les efforts des organismes gouvernementaux en matière de coopération consultative avec les milieux d'affaires pour parvenir à une « compréhension commune » de diverses questions allant de la façon dont les entreprises opèrent, à la manière dont elles sont réglementées, ou dont elles devraient être taxées. Un investisseur relevant du secteur de la construction et habitué à traiter en Asie et en Afrique, a déclaré, lorsque nous l'avons interrogé sur ses relations avec les organismes gouvernementaux chargés de la facilitation des affaires qu'il n'avait : « jamais vu un pays où le gouvernement répond aux questions d'un investisseur comme ils le font [au Rwanda]. Qu'il s'agisse de la RDB, la RRA ou de REMA ».

Cet avis n'était pas un cas isolé, comme l'a confirmé un autre investisseur qui estime que les investisseurs sont très bien reçus et traités [au Rwanda]. « Le gouvernement les traite de la meilleure façon possible. Si vous avez besoin d'une exemption particulière, ils la facilitent pour vous. »

Comme nous l'avons mentionné plus haut, le CDR a certes des faiblesses, mais les investisseurs sont généralement satisfaits de ses services. Si l'on peut parfois rencontrer des retards au niveau de la résolution de certains problèmes, les investisseurs estiment que la situation est pire ailleurs, surtout lorsque la corruption et le dysfonctionnement général compliquent la vie de ceux qui doivent traiter avec les institutions officielles. Un investisseur belge qui avait

tenté de s'implanter dans deux autres pays d'Afrique de l'Est a expliqué qu'il avait abandonné en raison de la bureaucratie et préféré concentrer ses efforts au Rwanda où les choses sont beaucoup plus simples.

Les contacts des investisseurs avec le ministère de l'Immigration et l'Émigration impliquent généralement le dépôt d'une demande de permis de travail pour le personnel expatrié ou d'autres questions connexes. En règle générale, les investisseurs décrivent ce ministère de coopératif. Un autre investisseur a souligné que beaucoup d'efforts sont déployés pour simplifier les affaires, ce qui rassure les investisseurs.

Un Conseil de facilitation et de promotion des investissements a d'ailleurs été spécialement créé pour aider les investisseurs à travers plusieurs processus qui, dans d'autres pays, sont généralement compliqués et retardent l'enregistrement des entreprises tout en créant souvent des opportunités pour les fonctionnaires de solliciter des pots-de-vin.

---

### Transparence

Le manque de transparence est un problème qui est parfois évoqué, notamment au niveau de la façon dont le gouvernement traite ou intervient dans le secteur privé (Booth et Golooba-Mutebi, 2012). Ce point concerne plus particulièrement deux nouvelles entreprises, à savoir Crystal Ventures Limited et Horizon Group, respectivement détenues par le Front patriotique rwandais (FPR) et la Force de défense rwandaise (RDF). Selon certains, ces entités évinceraient les investissements privés. Cependant, ces deux groupes opèrent en qualité d'entreprises privées et rencontrent les mêmes expériences, avec parfois davantage de contraintes, que leurs concurrents locaux. Malgré certaines accusations de manque de transparence et de traitement préférentiel en tant que « sociétés d'État », les investisseurs étrangers considèrent généralement que les processus sont transparents et qu'ils sont traités sur le même pied d'égalité que leurs homologues locaux. Ce dernier point est particulièrement important quand ils proposent des contre-offres dans le cadre des appels d'offres du gouvernement, pour obtenir par exemple des contrats énergétiques. Un investisseur spécialisé dans l'importation de carburant a confirmé que les processus d'appel d'offres sont très transparents et la concurrence est clairement libre. Les efforts déployés par le GR pour baser davantage les transactions commerciales sur les TIC devraient par ailleurs améliorer la transparence. L'Indice de perception de la corruption et de la

transparence de 2015 corrobore ces sentiments, classant le Rwanda en 4<sup>e</sup> position en Afrique subsaharienne en matière de contrôle de la corruption, et à la 44<sup>e</sup> place dans le monde entier derrière le Botswana (28<sup>e</sup>), le Cap-Vert (40<sup>e</sup>) et les Seychelles (40<sup>e</sup>).

Certains investisseurs estiment être désavantagés par les mesures incitatives qu'accorde le GR aux investisseurs étrangers, notamment au niveau des subventions et des exemptions fiscales dont bénéficie le secteur de la production. Les fabricants de vêtements locaux remettent plus particulièrement en question certains avantages attribués aux fabricants de vêtements étrangers comme des programmes de formation financés par l'État pour leur personnel non qualifié, ou des locaux gratuits ou subventionnés pour installer leurs usines. L'investisseur chinois C&H Garments a notamment réussi à obtenir d'importantes concessions de la part du gouvernement sur la location de locaux pour son usine ainsi que des contrats pour fabriquer les uniformes des forces de police et de l'armée rwandaises. Les investisseurs locaux estiment que le gouvernement devrait leur accorder des avantages similaires. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un manque de transparence ou d'une preuve de corruption, l'accusation par les fabricants locaux de la politique biaisée de l'État qui favorise les investisseurs étrangers est néanmoins légitime.

---

### Mesure des performances

L'indice des affaires de la Banque mondiale est un ensemble d'indicateurs qui reflète la facilité de faire des affaires dans un pays. En 2006, le Rwanda se classait à la 158<sup>e</sup> place dans cet indice. En 2010, il était passé à la 67<sup>e</sup> place, faisant ainsi un bond de 91 points. En 2013, on le trouvait à la 8<sup>e</sup> place en matière de création d'entreprises. Et en 2014, le pays atteignait sa meilleure position (32<sup>e</sup>) dans la facilité de faire des affaires. Il a depuis chuté aux 50 et 60 places. Ceci étant, une comparaison du Rwanda et de ses voisins dans ce classement est très instructive (voir le tableau 4). En 2016, alors que le Rwanda occupait la 62<sup>e</sup> place, l'Ouganda était loin derrière (122<sup>e</sup>) et le Kenya faisait un troisième concurrent tout aussi lointain à la 129<sup>e</sup> place ; le quatrième pays, la Tanzanie était à la 139<sup>e</sup> place ; tandis que le Burundi traînait à 151<sup>e</sup> place, non loin de la position occupée par le Rwanda presque dix ans auparavant quand le pays démarra sa réforme.

Ces améliorations et la bonne performance générale du Rwanda attestent clairement de la

**Tableau 4.**  
Facilité de faire des affaires dans les pays d'Afrique de l'est 2015-2016

Indicateur annuel	Rwanda		Ouganda		Kenya		Tanzanie		Burundi	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Création d'entreprises	117	111	168	168	148	151	122	129	18	19
Traitement des permis de construire	36	37	166	161	152	149	147	126	162	165
Obtention de l'électricité	115	118	172	167	141	127	83	83	186	185
Enregistrement d'un bien	12	12	118	120	121	115	132	133	91	94
Obtention de crédit	4	2	128	42	118	28	150	152	171	174
Protection des investisseurs minoritaires	121	88	98	99	114	115	121	122	114	115
Paiement d'impôts	47	48	101	105	99	101	147	150	111	111
Transactions inter frontalières	77	156	126	128	131	131	181	180	154	154
Exécution des contrats	123	127	78	78	102	102	64	64	144	146
Résolution de l'insolvabilité	97	72	106	104	145	144	98	99	144	145
Rang en matière de « faire des affaires »	55	62	135	122	108	129	140	139	152	151

Source : Mutebi, 2017

politique proactive du gouvernement, du suivi de l'impact de ses réformes et de ses constantes modifications (ou ajustements) dès que nécessaire, reflétant l'approche « pratique » de sa réforme.

### Tendances des IED

Les progrès du Rwanda dans le classement de la facilité de faire des affaires et les réformes qui les ont déterminés ont-ils toutefois permis d'attirer davantage d'IED dans le pays ? Certaines preuves anecdotiques suggèrent que, malgré la réussite de ses réformes, le Rwanda n'attire pas autant d'IED qu'il le devrait quand on compare ses résultats par exemple, à l'Ouganda, où le gouvernement n'a pas rencontré le même succès avec ses réformes visant à faciliter les affaires. L'une des raisons qui expliquent l'augmentation relativement modeste des IED est la position enclavée du pays, qui se situe à une plus grande distance des ports maritimes que l'Ouganda (qui est également une nation enclavée). Il s'agit là d'un obstacle majeur, même pour les investisseurs qui souhaiteraient éventuellement investir pour d'autres raisons.

L'un des inconvénients de la position enclavée du Rwanda est le coût très élevé du transport des marchandises depuis les ports de Dar es-Salaam (Tanzanie) ou de Mombasa (Kenya). Ce facteur décourage certains investisseurs, car il ajoute des coûts supplémentaires à leurs activités. Les réformes exhaustives mises en œuvre par le GR n'ont pas permis de supprimer ces inconvénients. Entre 1990 et 2008, les

flux d'IED au Rwanda représentaient entre zéro et 4,2 % du PIB. La lenteur de cette croissance est probablement et en grande partie due à ces contraintes structurelles.

Depuis 2006, on constate toutefois que les bonnes conditions économiques du pays, sa politique axée sur l'amélioration du climat économique, et sa stabilité politique ont permis d'attirer davantage d'investissements. Les stocks d'IED au Rwanda ont également augmenté au cours des dernières années (voir le tableau 5). Malgré cela, les flux d'IED restent néanmoins faibles dans l'ensemble. Ce manque d'activité peut être partiellement expliqué par l'instabilité politique que l'on constate dans les pays voisins, comme notamment le Burundi et la République démocratique du Congo. L'instabilité politique de ces pays a en effet un impact négatif

**Tableau 5.**  
Investissements étrangers directs de 2013 à 2015

	2013	2015	2016
Flux d'IED (millions d'USD)	258.0	459.0	471.0
Stock d'IED (millions d'USD)	837.7	1,152.3	1,183.3
Nombre d'investissements consacrés à de nouveaux projets	17.0	11.0	13.0
IED vers l'intérieur (en% des FBCF)	13.4	23.0	23.6
Stock d'IED (en% du PIB)	11.1	14.6	14.3

Source: Mutebi, 2017; UNCTAD, 2016

sur toute la région des Grands Lacs, car certains investisseurs potentiels associent la violence politique de ces nations à l'ensemble de la région. Les autres facteurs limitant l'attrait du Rwanda en matière d'IED incluent de faibles niveaux de ressources humaines, un marché intérieur modeste, des coûts élevés en matière de gestion commerciale et des ressources naturelles limitées. Néanmoins, le Rwanda possède de nombreux atouts qui le rendent attractif pour les investisseurs à long terme avec des réserves substantielles de méthane, un fort potentiel minier, et le fait qu'il soit l'un des pays les moins corrompus d'Afrique. Par ailleurs, le gouvernement a développé et s'est engagé à continuer de développer des politiques de soutien pour concrétiser son ambition de faire du Rwanda un pôle clé pour le commerce et les services dans la région de l'Afrique de l'Est. Cette stratégie est à la base de la remarquable performance du Rwanda dans sa réforme économique. L'enregistrement des entreprises est le seul domaine où les réformes ont donné lieu à un changement spectaculaire et un pic de création d'entreprises en 2009 (3 028 nouvelles entreprises), représentant pratiquement l'équivalent des cinq années précédentes. En 2012, ce chiffre est passé à 6 665.

Le café, le thé, l'étain, l'énergie et les télécommunications font partie des secteurs prioritaires pour attirer les investissements étrangers. En août 2015, le Rwanda a accueilli le Forum d'affaires Chine-Afrique, qui a attiré de nombreux investisseurs. En février 2016, le gouvernement a signé un accord d'exploitation minière pour un projet avec le groupe Tri Metal Mining pour un total de 39 millions de dollars américains. En 2016, le Conseil de développement du Rwanda (CDR) a signé un accord avec Thomson Reuters pour soutenir l'innovation dans le pays. Quelques années plus tôt, en 2012, le gouvernement et la société américaine Visa Inc. avaient signé un contrat pour le développement de services financiers électroniques, ouvrant la porte à de nouveaux investissements dans ce secteur.

En conséquence de quoi, les IED ont augmenté de 78,1 pour cent, selon le recensement des capitaux privés étrangers de la Banque centrale (2015). Ce rapport montre notamment que les investissements des investisseurs étrangers ont augmenté pour atteindre 458,7 millions de dollars américains en 2014 comparé à 257,6 millions l'année précédente. Selon ce rapport, ces gains seraient dus au niveau de confiance élevée des investisseurs étrangers au Rwanda. L'île Maurice est la principale source d'investissement avec 113,5

millions de dollars, devant la Suisse qui totalise quant à elle 106,2 millions. Les États-Unis d'Amérique et le Luxembourg sont en troisième et quatrième position avec respectivement 70 millions de dollars et 52,6 millions de dollars. Les principaux secteurs d'activité représentant 96 % de l'ensemble des flux d'IED en 2014 étaient l'exploitation minière, avec 136,2 millions de dollars, les TIC avec 116,1 millions de dollars, le tourisme avec 71,8 millions de dollars, et la finance et l'assurance avec 68,8 millions de dollars. Au total, les investissements dans les TIC atteignaient 453,4 millions de dollars en 2014. Les principaux investisseurs du secteur des TIC comprenaient l'entreprise sud-coréenne, Olleh Rwanda Network (oRn). La production représentait quant à elle 172 millions de dollars. Entre 2009 et 2014, 338 projets d'investissement entièrement détenus par des investisseurs étrangers ou organisés dans le cadre de joint-ventures avec des investisseurs locaux furent enregistrés avec une valeur d'investissement totale de 2 607 millions de dollars. Ces projets étaient censés créer 55 141 emplois. 211 de ces projets étaient opérationnels d'ici 2014, 69 étaient en phase de mise en œuvre, 32 étaient terminés et 36 étaient en bonne position pour démarrer leurs activités dans les délais prévus.

---

### Relations entre les IED et les investissements domestiques

Les relations qui existent entre les sources d'investissement étrangères et nationales peuvent être examinées selon deux principaux niveaux. Le premier se demande pourquoi le GR est si désireux d'attirer des IED. Le secteur privé local du Rwanda est très modeste et les échanges et le commerce sont dominés par quelques grandes entreprises. La plus grande partie du secteur privé local comprend des PME. Le gouvernement a déployé de nombreux efforts pour aider ce secteur privé à se développer. Si ces efforts ont obtenu des résultats remarquables, ils restent toutefois limités dans le contexte d'un secteur très conservateur dont la base présente d'indéniables faiblesses. Il était donc logique que le gouvernement cherche à attirer des IED pour, entre autres choses, optimiser ses efforts.

Autrement dit, dans la plupart des cas, les investisseurs étrangers pénètrent en territoire vierge avec la promesse d'immenses possibilités dans des domaines jusque-là inexplorés ou du moins sous-explorés comme la vente au détail à grande échelle, la production, la création de valeur, la transformation



Dar es Salaam en Tanzanie est l'une des villes portuaires dont dépend le Rwanda en tant que pays enclavé ; cette situation augmente les coûts de transport vers Kigali et les autres villes du pays © Igor Groshev

des aliments, l'exploitation minière, le traitement des minerais, les communications, les transports, entre autres choses.

Un autre point de vue tout aussi valide est que les IED apportent de nouvelles idées et des innovations, exposant ainsi le secteur privé local à de nouvelles façons de travailler, et élargissant leurs contacts, partenaires potentiels et collaborateurs. Dans d'autres cas de figure, les investisseurs locaux ont bénéficié de la présence d'IED en devant des agents ou des prestataires de services. Les entreprises spécialisées dans les télécommunications et les fabricants de boissons possèdent par exemple de nombreux agents et prestataires à Kigali et dans le reste du pays, tout comme les transformateurs alimentaires. Les sites de vente au détail à grande échelle dépendent quant à eux de producteurs locaux pour certains de leurs produits. Ceci est également vrai pour les produits frais que proposent les hôtels à leurs clients ainsi que d'autres produits. Par conséquent, plus un pays attire d'IED, plus le secteur privé local a la possibilité de se développer et prospérer. Cela dit, les grandes entreprises étrangères bien dotées qui bénéficient d'économies d'échelle entraînent parfois la disparition de concurrents locaux manquant de capitaux, d'expérience et d'un sens des affaires. Au vu de la modeste taille du secteur privé rwandais, de nombreuses entreprises étrangères s'implantent toutefois dans des domaines où l'on ne compte que très peu, voire aucun, entrepreneur local.

### L'importance des TIC

Depuis le tout début de la lutte politique qui finit par mener le Front patriotique rwandais au pouvoir, ses dirigeants comprenaient à quel point il était impératif de créer de la prospérité au Rwanda, un pays enclavé, pauvre en ressources naturelles. Une solution possible était de renforcer ses liens avec les pays voisins et la région. L'autre était d'exploiter les opportunités ouvertes par la révolution des TIC et les nouvelles technologies en général, en faisant du secteur privé un moteur de développement. Une grande ambition du gouvernement était de développer une économie axée sur les services. Or ceci n'était possible qu'avec l'utilisation de la technologie. Au fil des ans, le Rwanda investit beaucoup d'argent dans les TIC, accomplissant des progrès inédits pour un pays ayant ce type de taille et de circonstances. Ces avancées comprenaient notamment l'installation de fibres optiques à travers tout son territoire afin de généraliser la connectivité Internet. En effet, tous les domaines privilégiés par les investissements, qu'il s'agisse de l'industrie des services, de la logistique ou du tourisme, les TIC sont un outil indispensable. Les investisseurs qui recherchent un environnement économique stable avec de bons niveaux de communication et de connectivité installent désormais leurs bureaux régionaux à Kigali. Les TIC aident ainsi le Rwanda à surmonter certaines des contraintes liées à sa géographie enclavée.

### Défis rencontrés par les investisseurs

Dans l'ensemble, l'expérience des investisseurs à Kigali et au Rwanda est positive et les investisseurs sont optimistes quant à la croissance de leurs activités. L'absence relative de concurrence pour la plupart des entreprises et la petite taille du secteur privé rwandais inspirent la confiance à la fois des nouveaux venus et des entreprises existantes qui prévoient de se développer et de prospérer. Les investisseurs locaux ont-ils le sentiment d'être évincés par des investisseurs étrangers ? Comme nous l'a confié un investisseur local dans l'industrie pharmaceutique :

« On compte 265 pharmacies desservant 12 millions de personnes. Autrement dit, nous ne sommes pas si nombreux que ça. En revanche, la répartition géographique n'est pas bonne ; nous sommes tous concentrés dans les grandes villes. Par conséquent, nous proposons nos services à relativement peu de personnes. Pour cette raison, les investissements locaux ou étrangers ont tout à fait leur place. Il y a aussi de la place pour les fabricants. Nous n'avons aucune usines de production. »

Certains investisseurs ont toutefois émis des doutes. Paradoxalement, alors qu'ils qualifiaient d'efficace le service fourni par les institutions gouvernementales et saluaient l'enthousiasme des fonctionnaires à les soutenir, les investisseurs ont mentionné que certaines institutions manquent de personnel, tandis que d'autres manquent de compétences. Sur la question spécifique des compétences, les investisseurs ont demandé plus de personnel d'agence doté de compétences spécialisées dans les fournitures médicales, un domaine très réglementé. Selon un investisseur relevant du secteur pharmaceutique, le gouvernement a besoin de davantage de personnel pour réguler et accélérer les procédures administratives du ministère de la Santé. Il lui faudrait également plus de personnel pour combler les lacunes qui existent lorsque les responsables de la réglementation et de l'inspection partent en formation, à des conférences ou à des réunions pour assurer une continuité du travail. Par ailleurs, les investisseurs de l'industrie pharmaceutique rencontrent habituellement des retards au niveau de l'obtention de permis d'importation pour certains médicaments dans un contexte où le processus d'enregistrement de produit est onéreux. Pour résoudre ces problèmes dont il est tout à fait conscient, le GR envisage d'établir un guichet unique pour traiter les questions liées aux produits pharmaceutiques.

Les investisseurs ont également déclaré que l'accès au financement reste problématique. Les investisseurs locaux, en particulier, sont préoccupés par les modalités

de financement et les taux d'intérêt très élevés. Un investisseur du secteur de la construction a déclaré que le secteur bancaire était un problème majeur :

« ils vous accordent un prêt que vous devez rembourser dans un an. Les intérêts facturés sont beaucoup trop élevés, ce qui rend les emprunts risqués. Puisque le gouvernement fixe le prix de l'essence, pourquoi ne pas aussi fixer les taux d'intérêt des banques ? Le Rwanda devrait, comme d'autres pays, trouver des capitaux bon marché pour permettre aux investisseurs d'emprunter et d'investir. »

Si les investisseurs mentionnent des contraintes au niveau de l'accès au financement, les rapports de la Banque mondiale classent le Rwanda très favorablement sur son indicateur de crédit. Il convient toutefois de noter que ce classement fait référence au cadre juridique du crédit et ne signifie pas nécessairement que l'accès au financement est simple. Les investisseurs ont par ailleurs cité la baisse du cours du franc rwandais et l'instabilité de la monnaie comme des problèmes pour le milieu des affaires, notamment les entreprises qui importent des marchandises.

Enfin, les investisseurs estiment que le coût du carburant et de l'électricité est trop élevé. Le Rwanda a en effet les coûts de services publics les plus élevés d'Afrique de l'Est et son offre est loin d'être fiable. Certains investisseurs hésitent d'ailleurs à transférer leurs activités manufacturières au Rwanda de crainte que le coût élevé et la non-fiabilité de l'approvisionnement en électricité ne nuisent à leur production.

Il existe aussi des défis propres à l'environnement réglementaire du Rwanda, dont notamment ses lois strictes en matière de protection de l'environnement. À titre d'exemple, l'interdiction d'utiliser des sacs en plastique a imposé des coûts supplémentaires à certains investisseurs et les ont forcés à repenser leur emballage, sans compte ceux qui avaient investi dans la production de sacs en plastique. La rigueur des lois rwandaises en matière de planification et de zonage est un autre facteur qui crée des retards dans la mise en place de certains projets d'investissement. Ces complications retardent souvent des processus tels que l'acquisition de terres après l'enregistrement d'une entreprise. La même législation a obligé les investisseurs qui s'étaient établis dans des espaces en dehors des zones industrielles désignées à se relocaliser, avec de considérables implications financières. Derrière ces délocalisations forcées, il faut impérativement veiller à ce que l'industrialisation se fasse en tandem avec une saine gestion de l'environnement urbain, comme le précise la Vision 2020.

Ces défis mis à part, rien ne donne à croire que ces facteurs dissuadent les investisseurs. Au contraire, ils mettent en valeur les capacités du GR à obtenir des résultats.

## Conclusions

En tant que ville, Kigali a considérablement évolué depuis sa création en 1906, notamment depuis la fin de la guerre civile et du génocide rwandais. Elle s'est peu à peu métamorphosée passant d'une petite ville coloniale à une véritable métropole dynamique. Sa transformation rapide, conjuguée à l'engagement du gouvernement à créer un environnement favorable pour les affaires et à l'engagement actif du Président pour l'économie dans la région des Grands Lacs, dans le reste de l'Afrique et au-delà du continent, a été déterminante pour attirer des investissements étrangers directs.

Ce pays autrefois considéré comme incapable de se redresser des effets de la guerre et du génocide et destiné à devenir encore un autre État africain défaillant, est désormais un aimant pour les investisseurs qui recherchent un environnement efficace et sans les obstacles qui rendent les affaires plus onéreuses et difficiles que l'on rencontre dans certains pays africains. Pourtant, le Rwanda n'attire pas autant d'IED qu'il le devrait, surtout si on le compare à ses voisins immédiats comme l'Ouganda.

Néanmoins, les investisseurs étrangers présents à Kigali ou dans les autres villes du Rwanda estiment généralement avoir fait le bon choix en investissant dans ce pays. Ils se félicitent des relations de travail qu'ils entretiennent avec les organismes gouvernementaux lesquels s'engagent clairement à aider la communauté d'investisseurs ; cet avis est d'ailleurs partagé par les investisseurs locaux et les investisseurs étrangers. Notre évaluation qualitative révèle que le niveau de satisfaction des investisseurs est élevé s'agissant du choix du Rwanda comme lieu d'activité en raison de son environnement favorable aux affaires. Les indicateurs quantitatifs montrent que les réformes entreprises par le gouvernement pour améliorer ce dernier pour les investisseurs étrangers sont effectivement efficaces. On constate aussi que le Rwanda se classe favorablement dans les indices internationaux. Par ailleurs, les données du gouvernement rwandais confirment des augmentations progressives des investissements étrangers directs. Il reste toutefois plusieurs défis

à relever. Le coût élevé de la gestion des affaires, la modeste taille du marché intérieur, le manque de compétences et certaines contraintes structurelles telles qu'un manque d'accès pratique aux ports maritimes, sont les facteurs qui sont les plus souvent cités. Malgré ceci, les personnes que nous avons interrogées étaient toutes très optimistes quant aux extraordinaires opportunités que présente le Rwanda, et plus particulièrement Kigali, pour les investisseurs étrangers et les investisseurs locaux.

## Recommandations

Le GR a déployé et continue de déployer des efforts remarquables pour attirer les investissements étrangers directs et les investissements locaux. Toutefois, certaines lacunes doivent être rectifiées afin de poursuivre sur cette lancée et éviter de nuire aux progrès accomplis à ce jour. Les recommandations suivantes nous semblent particulièrement appropriées :

- Le GR doit envisager de fournir aux membres de la communauté d'affaires locale les mêmes mesures incitatives qu'il accorde actuellement aux investisseurs étrangers, et notamment à ceux qui investissent dans les mêmes secteurs que leurs concurrents étrangers. Le secteur du textile et de l'habillement nécessite une attention particulière dans la mesure où on constate que les investisseurs étrangers ont bénéficié d'importantes primes incitatives comme certaines exonérations fiscales qui ne sont pas accordées aux Rwandais.

- Bien que le Conseil du développement rwandais ait joué un rôle important dans la création et le maintien d'un environnement favorable pour attirer les IED, il lui reste encore d'importants défis à relever concernant le manque de coordination que l'on constate entre les agences. Une amélioration de ce point permettrait notamment d'éliminer les obstacles qui entravent la mise en œuvre rapide des projets d'investissement au Rwanda.

- Outre ces questions de coordination, on observe aussi des difficultés liées à un manque de compétences, d'expertise et d'expérience appropriées parmi le personnel des organismes de réglementation. Un renforcement de ces compétences est par conséquent nécessaire pour combler les lacunes existantes.

Enfin, le GR devrait collaborer plus étroitement avec le secteur bancaire local afin d'identifier des solutions capables d'élargir l'accès des investisseurs au financement.

- Adams, S. (2009). *Foreign Direct investment, domestic investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa*, Journal of Policy Modeling, 31(6), pages 939 à 949. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2009.03.003>.
- BAfD, OCDE et PNUD (2016). Perspectives économiques en Afrique 2016 : Villes durables et transformation structurelle.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2011). Rapport annuel de 2011, service des statistiques, Tunis, Tunisie.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2013). Au centre de la transformation de l'Afrique Stratégie pour la période 2013-2022.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2015). Rapport annuel de 2015, Service de recherche en développement, Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2017), Rapport annuel de 2016.
- Groupe de la Banque Africaine de développement, OCDE, PNUD. (2017). *Perspectives économiques en Afrique 2017: Entreprenariat et industrialisation*. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/theme/Entrepreneurship-and-industrialisation>.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2016). Rapport annuel de 2016.
- Commission de l'Union africaine (2015). *Agenda 2063 : L'Afrique que nous voulons (version populaire)*. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://au.int/en/Agenda2063/popular\\_version](https://au.int/en/Agenda2063/popular_version).
- Union africaine (2008). *Stratégie de mise en œuvre du Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique* Addis Ababa, Éthiopie. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://au.int/en/documents-10>
- Ake, C. (1993). *What is the Problem of Ethnicity in Africa?* Transformation, 22 (1), pages 1 à 14.
- Akinlo, A. E. (2004) *Foreign Direct Investment and Growth in Nigeria: An Empirical Investigation*. Journal of Policy Modeling, 26, pages 627 à 639.
- Alderson, A. S., Beckfield, J. (2004). *Power and Position in the World City System*, American Journal of Sociology, 109(4), pages 811 à 851. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1086/378930>.
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N. et Swagel, P. (1996). *Political instability and economic growth*. Journal of Economic growth, 1(2), pages 189 à 211.
- Alfaro, L. (2003). Alfaro, L. (2003) *Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?* Harvard Business School, (avril), pages 1 à 32.
- Alfaro, L. et coll. (2004). *FDI and economic growth: the role of local financial markets*, Journal of International Economics, Elsevier, 64(1), pages 89 à 112.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli à Ozcan, S. et Sayek, S. (2004). *FDI and economic growth: the role of local financial markets*. Journal of international economics, 64 (1), pages 89 à 112.
- Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S. et Sayek, S. (2009). *FDI, Productivity and Financial*.
- Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S., et Volosovych, V. (2008). *Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation*. The Review of Economics and Statistics, 90 (2), pages 347 à 368.
- Alterman, R. (2013). *Planning Laws, Development Controls, and Social Equity: Lessons for Developing Countries*. Examen juridique de la Banque mondiale, 5, pages 1 à 32.
- Altman, M., Hart, T., Jacobs, P. (2009). *Household food security status in South Africa, Agrekon*, 48(4), pages 345 à 361. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/03031853.2009.9523831>.
- Amendolagine, V. et coll. (2013). *FDI and Local Linkages in Developing Countries: Evidence from Sub-Saharan Africa*. World Development, 50, pages 41 à 56. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.05.001>.
- Amusa, K. et coll. (2016). *Foreign aid and Foreign direct investment in Sub-Saharan Africa: A panel data analysis* Foreign aid and Foreign direct investment in. (juin).
- Andersen, T. B. et Jensen, P. S. (2014). *Is Africa's Recent Growth Sustainable?* International Economic Journal, 28 (2), pages 207 à 223.
- Angel, S. et coll. (2011). *Making Room for a Planet of Cities*, Policy Focus Report, Lincoln Institute of Land Policy.
- Angelopulo, B.G. (2015). *MasterCard African Cities Growth Index Crosscurrents of Growth*.
- Anyanwu, J. C. (2012). *Why does foreign direct investment go where it goes? New evidence from African countries*. Annals of Economics and Finance, 13 (2), pages 425 à 462.
- Anyanwu, J.C. et Erhijakpor, A.E.O. (2004). *Trend and Determinants of Foreign Direct Investment in Africa*, West African Journal of Monetary and Economic Integration, Second Half, pages 21 à 44.
- Arbache, J. S. et Page, J. (2010). *How Fragile is Africa's Recent Growth?* Journal of African Economics, 19 (1), pages 1 à 24.

- Arrighi, G. (1999). *The global market*, Journal of World - Systems Research, 5 (2), pages 217 à 251. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.5195/jwsr.1999.129>.
- Artige, L., Nicolini, R. (2006). *Evidence on the Determinants of Foreign Direct Investment. The Case of Three European Regions, CREPP* Documents de travail 0607, Centre de Recherche en Economie Publique et de la Population (CREPP) HEC - Management School, Université de Liège.
- Asiedu, E. (2002). *On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?* World Development, 30 (1), pages 107 à 119. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(01\)00100-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(01)00100-0)
- Asiedu, E. (2004). *Policy Reform and Foreign Direct Investment in Africa: Absolute Progress but Relative Decline*, Development Policy Review, 22(1), pages 41 à 48. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1467-8659.2004.00237.x>.
- Asiedu, E. (2006). *Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability*. World Economy, 29(1), pages 63 à 77. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1467-9701.2006.00758.x>.
- Athukorala, P.C. (2009). *Production Networks and Trade Patterns: East Asia in a Global Context*, Documents de travail du département de l'Université nationale d'Australie, département Arndt-Corden d'économie. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://ideas.repec.org/p/pas/papers/2009-15.html>.
- Aubert, J.-E. (2005). *Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework*. Innovation, (avril), page 38.
- Aziz, A. et Makkawi, B., (2012). *Relationship between foreign direct investment and country population*. International Journal of Business and Management, 7 (8), page 63.
- Azman-Saini, W.N.W., Baharumshah, A.Z. et Law, S.H., (2010). *Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence*. Economic Modelling, 27 (5), pages 1079 à 1089.
- Azman-Saini, W.N.W., Law, S.H. et Ahmad, A.H., (2010). *FDI and economic growth: New evidence on the role of financial markets*. Lettres économiques 107 (2), pages 211 à 213.
- Badi H. Baltagi. (2008). *Econometrics. Fourth*. Verlag Berlin Heidelberg: Springer.
- Baker et McKenzie (2016). *Doing Business in Egypt 2016*, [www.bakermckenzie.com](http://www.bakermckenzie.com)
- Balkyte, A., et Tvaronavičienė, M. (2010). *Perception of Competitiveness in the Context of Sustainable Development: Facets of "Sustainable Competitiveness"*. Journal of Business Economics and Management, 11 (2), pages 341 à 365. <https://doi.org/10.3846/jbem.2010.17>
- Baltagi, B. (2006). *Panel Data Econometrics*. Bingley, Royaume-Uni.
- Barabási, A.L. (2003). *Network Science*.
- Barbi, F. C. et da Costa, C. J. (2016). *Does FDI Matter for Sustainable Growth in Sub-Saharan Africa? Evidence from a Heterogeneous Panel*.
- Bardhan, A. et Kroll, C.A. (2007). *Globalization and the Real Estate Industry: Issues, Implications, Opportunities*. Conférence annuelle de Sloan Industry Studies pages 1 à 36.
- Bardhan, A.D., Edelstein, R.H. et Leung, C. (2004). *A note on globalization and urban residential rents*. Journal of Urban Economics, 56 (3), pages 505 à 513.
- Bashier, A. et Talal, B. (2007). *Foreign Direct Investment Inflow in Jordan: Univariate ARIMA Model*. Journal of Social Sciences, 3 (1), pages 1 à 6.
- Basu, P., Guariglia, A. (2007). *Foreign Direct Investment, inequality, and growth*, Journal of Macroeconomics, 29 (4), pages 824 à 839. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2006.02.004>.
- Basu, S., Azmat, G. (2004). *The Effects of Foreign Direct Investment on Human Development*, Global Economy Journal, De Gruyter, 4 (2), pages 1 à 20.
- Bathelt, H., Malmberg, A., Maskell, P. (2004). *Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation*, Documents de travail de Druid, Vol 2 - 12, École de commerce de Copenhague, Département de l'économie et stratégie industrielles / Université d'Aalborg, Département des études commerciales.
- Bayraktar, N. (2013). *Foreign Direct Investment and Investment Climate*, Procedia Economics and Finance, Vol. 5, pages 83 à 92. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00013-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00013-0).
- Begg, I. (1999). *Cities and Competitiveness*. Urban Studies, 36 (5 - 6), pages 795 à 809.
- Behrens, K. et Robert-Nicoud, F. (2014). *Survival of the Fittest in Cities: Urbanisation and Inequality*. Economic Journal, 124 (581), pages 1371 à 1400.
- Behrens, K. et Robert-Nicoud, F. (2015). *Agglomeration Theory with Heterogeneous Agents*. 1ère éd. Elsevier B.V.

- Bélissent, J., Giron, J. (2013). *Service providers accelerate Smart City projects - Look For Partners With Software Assets And Prebuilt Solutions For More Cost-Effective And Rapid Delivery*.
- Bellak et coll. (2008). *Labour costs and FDI flows into Central and Eastern European Countries: A survey of the literature and empirical evidence, Structural Change and Economic Dynamics*, 19 (1), pages 17 à 37.
- Ben Slimane, M., Huchet-Bourdon, M. et Zitouna, H. (2016). *The role of sectoral FDI in promoting agricultural production and improving food security*, International Economics.
- Ben-Ari, N. (2014). *Gendering agriculture. Women spearhead efforts to feed the continent, Africa Renewal*.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M. et Mayer, T. (2007a). *Institutional Determinants of Foreign Direct Investment*. World Economy, 30 : pages 764 à 782.
- Benjamin, N. et coll. *Informality, Trade Policies and Smuggling in West Africa*, Journal of Borderlands Studies, (30) 3, pages 381 à 394, [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1080/08865655.2015.1068203>.
- Beny, L. N. et Cook, L. D. (2009). *Metals or Management? Explaining Africa's Recent Economic Growth Performance*. American Economic Review, 99 (2), pages 268 à 274.
- Berman, B.J., (1998). *Ethnicity, patronage and the African state: the politics of uncivil nationalism*. African affairs, 97 (388), pages 305 à 341.
- Bertaud, A. et Renaud, B. (1997). *Socialist Cities without Land Markets*. Journal of Urban Economics, 41 (1), pages 137 à 151.
- Bevan, A. A., et Estrin, S. (2004). *The determinants of foreign direct investment into European transition economies*, Journal of Comparative Economics, 32 (4), pages 775 à 787.
- Bevan, A., Estrin, S., et Meyer, K. (2004). *Foreign investment location and institutional development in transition economies*. International Business Review, 13 (1), 43 à 64.
- Bewley, T. (1999). *Why Wages Don't Fall during a Recession*, Harvard University Press. ISBN 978-0674009431.
- Bhandari, B. (2007). *Effect of Inward Foreign Direct Investment on Income Inequality in Transition Countries*, Journal of Economic Integration, Centre d'intégration économique, Université de Sejong Vol. 22, pages 888 à 928.
- Billington, N. (1999). *The location of foreign direct investment: an empirical analysis*, Applied Economics, 31 (1), pages 65 à 76.
- Bisgaard T., Henriksen K. et Bjerre M. (2012). *Green Business Model Innovation: Conceptualization, Next Practice and Policy*. Nordic Innovation Publication.
- Blanc-Brude, F., Cookson, G., Piesse, J., et Strange, R. (2014). *The FDI location decision: Distance and the effects of spatial dependence*. International Business Review, 23 (4), pages 797 à 810.
- Blomstrom, M. et Kokko, A., (1997). *Regional integration and foreign direct investment* (No. w6019). National Bureau of Economic Research.
- Blomström, M., et Kokko, A. (1998). *Multinational corporations and spillovers*, Journal of Economic surveys, 12 (3), 247 à 277.
- Bloninger, B.A. (2005), *A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants*, Atlantic Economic Journal, 33(4), pages 383 à 403.
- Bloom, D.E., Sachs, J.D., Collier, P. et Udry, C., (1998). *Geography, demography, and economic growth in Africa*, Brookings papers on economic activity, 1998 (2), pages 207 à 295.
- Bogaards, M., (2007). *Electoral systems, party systems, and ethnicity in Africa, Votes, Money and Violence*, pages 168 à 93.
- Bolkesjøa, T.F., ThørringEltvig, P., Nygaard, E. (2014). *An Econometric Analysis of Support Scheme Effects on Renewable Energy Investments in Europe*, Energy Procedia, Vol.58, pages 2 à 8. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.egypro.2014.10.401>.
- Bongaarts, J. et Casterline, J., (2013). *Fertilitytransition: is Sub Saharan Africa different?* Population and Development review, 38 (s1), pages 153 à 168.
- Boocock, C.N. (2002). *Foreign Direct Investment and the Environment: Lessons from the Mining Sector*. Forum mondial de l'OCDE sur l'investissement international. Paris: Éditions OCDE, pages 17 à 54.
- Booth, D et Golooba-Mutebi, F., 2012. *Developmental Patrimonialism? The Case of Rwanda*. African Affairs, 111 (444) : pages 379 à 403, juin.
- Borensztein, E., De Gregorio, J. et Lee, J.W., (1998). *How does foreign direct investment affect economic growth?* Journal of international Economics, 45 (1), pages 115 à 135.
- Boschma, R.A., Ter Wal, A.L.J. (2009). *Applying social network analysis in economic geography: framing some key analytic issues*, The Annals of Regional Science, 43 (3), pages 739 à 756.
- Box, G.E.P. et Jenkins, G.M. (1970). *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. San Francisco : Holden-Day.
- Brautigam, D. et X. Tang, 2011, *African Shenzhen: China's special economic zones in Africa*, J. of Modern African Studies, 49, 1 (2011), pages 27 à 54. f Cambridge University Press 2011.
- Brienen, M.J., et coll. (2010), *The Geography of Chinese and Indian Greenfield Investments in Europe*, Eurasian Geography and Economics, 51 (2), pages 254 à 273.

- Brooks, J. et Lucatelli, S. (2004). *International Competitiveness of the A-B-C Agro-food Sector*.
- Brooks, Peter (2007). *Into Africa: China's grab for influence and oil*. Conférence sur le patrimoine, N°. 1 6.
- Brueckner, J.K. (2013). *Urban squatting with rent-seeking organizers*. *Regional Science and Urban Economics*, 43 (4), pages 561 à 569.
- Brueckner, J.K. et Lall, S. V. (2015). *Cities in Developing Countries. Fueled by Rural - Urban Migration, Lacking in Tenure Security, and Short of Affordable Housing*. 2<sup>ème</sup> éd. Elsevier B.V.
- Buckley, P. et coll. (2008). *Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment*. *Management international review*, 48 (6) : pages 715 à 748.
- Buckley, P.J. et coll.(2007). *The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment*, *Journal of International Business Studies*, 38 (4), pages 499 à 518. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [www.jstor.org/stable/4540439](http://www.jstor.org/stable/4540439).
- Buckley, R.M. et Mathema, A.S. (2007). *Is Accra a Superstar City?* Série de documents de travail en recherche politique, 4453(Décembre).
- Buntaine, M.T., Pizer, W.A. (2015). *Encouraging clean energy investment in developing countries: what role for aid?* *Climate Policy*, 15(5), pages 543 à 564. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/14693062.2014.953903>.
- Burger M.J., van der Knaap G.A., et Wall R.S, (2014). *Polycentricity and the Multiplexity of Urban Networks Opens external*, *European Planning Studies*, 22(4), pages 816 à 840.
- Burger M.J., van der Knaap G.A., et Wall R.S (2013). *Revealed competition for greenfield investments in Europe*, *Journal of Economic Geography*, 13 (4), pages 619 à 648.
- Cairncross, F. (2001). *The Death of Distance: How the Communications Revolution is Changing Our Lives*, Harvard Business School Press.
- Caldwell, J.C. et Caldwell, P. (1990). *High fertility in Sub-Saharan Africa*. *Scientific American*, 262 (5), pages 118 à 25.
- Campbell, S. (1996). *Green Cities, Growing Cities, Just Cities? Urban Planning and the Contradictions of Sustainable Development*. *Journal of the American Planning Association*, 62 (3), pages 296 à 312.
- Caragliu, A, Del Bo, C., Nijkamp, P. (2011). *Smart Cities in Europe*, *Journal of Urban Technology*, 18(2), pages 65 à 82. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/10630732.2011.601117>.
- Castells, M. (1996). *Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture*, Volume 1, Blackwell Publishers, Inc. Cambridge, États-Unis.
- Castells-Quintana, D. (2015). *Malthus living in a slum: Urban concentration, infrastructure and economic growth*. *Journal of Urban Economics*.
- Castells- Quintana, D. et Royuela, V. (2014). *Agglomeration, inequality and economic growth*. *Annals of Regional Science*, 52, pages 1 à 24.
- Castro, F.B. (1999). *Foreign Direct Investment and the Multinational Corporation*, pages 23 à 24.
- Agence centrale pour la mobilisation du public et pour les statistiques, CAPMAS (2015). *Égypte – enquête sur les revenus et les dépenses de consommation des ménages*, HIECS, 2014/2015, Le Caire.
- Agence centrale pour la mobilisation du public et pour les statistiques, CAPMAS (2015). *Statistical Year Book - Transportation & Communication*, 2015, Le Caire.
- Chandra, D. et Yokoyama, K. (2011). *The role of good governance in the knowledgebased economic growth of East Asia - A study on Japan, Newly Industrialized Economies, Malaysia and China* Debnath.
- Checchi, D. et Faini, R. (2007). *Skilled Migration, FDI and Human Capital Investment*. *World Development*, (2795). [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=987857](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=987857).
- Chen et coll. (2015). *Why is China investing in Africa? Evidence from the firm level*, Examen économique de la Banque mondiale. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1093/wber/lhw049>.
- Chen, C. et Liu, L. M. (1993). *Forecasting Time Series with Outliers*. *Journal of Forecasting*, 12 (1), pages 13 à 35.
- Chen, M.A. (2012). *The Informal Economy: Definitions, Theories and Policies*, Document de travail N°.1 de WIEGO, WIEGO.
- Chenal, J. (2016). *Capitalizing on urbanization: the importance of planning, infrastructure, and finance for Africa's Growing Cities*, *Foresight Africa: top priorities for the continent in 2016*, pages 59 à 71.
- Cheshire, P. et coll.(2012). *Links Between Planning and Economic Performance: Evidence Note For LSE Growth Commission*. SERC research.
- Cheshire, P.C. et Hilber, C.A.L. (2008). *Office space supply restrictions in Britain: The political economy of market revenge*, *Economic Journal*, 118 (529), pages 185 à 221.
- Cheshire, P.C., Nathan, M. et Overman, H.G. (2014). *Urban Economics and Urban Policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Cheung, Y.W. et Qian, X., (2009). *Empirics of China's outward direct investment*. *Pacific Economic Review*, 14 (3) : pages 312 à 341.

- Cheung, Y.W. et coll. (2012). *China's outward direct investment in Africa*. Review of International Economics, 20 (2) : pages 201 à 220.
- Choi, C. (2003). *Does the Internet stimulate inward foreign direct investment?* Journal of Policy Modeling, 25 (4), pages 319 à 326.
- Chou, K.H., Chen, C.H. et Mai, C.C., (2011). *The impact of third-country effects and economic integration on China's outward FDI*. Economic modelling, 28 (5) : pages 2154 à 2163.
- Chuhan-Pole, P. et coll. (2012). *Sub-Saharan African Section 1: Recent Trends and Prospects*. Africa's Pulse, 6 (octobre).
- City of Johannesburg (2014), *Economic Strategy Roadmap, Johannesburg*.
- Clark, A.E., (1997). *Job satisfaction and gender: why are women so happy at work?* Labour economics, 4 (4), pages 341 à 372.
- Cocchia, A. (2014). *Smart and Digital City: A Systematic Literature Review*, Smart City, pages 13 à 43., Springer, Cham.
- Coe, A. et Paquet, G. et Roy, J. (2000). *E-governance and smart communities: a social learning challenge*, Working Paper 53, Faculté d'administration, Université d'Ottawa.
- Coe, N. M., Hess, M., Yeung, H. W., Dicken, P. et Henderson, J. (2004). *'Globalizing' regional development: a global production networks perspective*, Transactions de l'Institut des géographes britanniques, 29(4), pages 468 à 484. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.0020-2754.2004.00142.x>.
- Collier, P. (2013). *Building African cities that work*. Document préparé pour le Centre de Développement et d'Entreprise, dans le cadre du projet Cities of Hope, 27 (juin), pages 0 à 18.
- Collier, P. (2014). *Attracting international private finance for African infrastructure*. Journal of African Trade, 1(1), pages 37 à 44.
- Collier, P. et Goderis, B. (2008). *Commodity Prices, Growth, and the Natural Resource Curse: Reconciling a Conundrum*. SSRN Electronic Journal.
- Collier, P. et Venables, A.J. (2013). *Housing and Urbanization in Africa: unleashing a formal market process*. Document de travail du CSAE WPS /2013/01, 44(May), pages 0 à 18.
- Collier, P., (1998). *The political economy of ethnicity* (pages 387 à 399). Washington, DC: Banque mondiale.
- Constantini V. et Mazzanti M. (2012). *On the green and innovative side of trade competitiveness? The impact of environmental policies and innovation on EU exports*. Recherche politique 41, pages 132 à 153.
- Cooray, A., (2012). *The impact of migrant remittances on economic growth: evidence from South Asia*. Review of International Economics, 20 (5), pages 985 à 998.
- Corzet et coll. (2004). *How do firms agglomerate? A study of FDI in France*, Regional Science and Urban Economics, 34 (1), pages 27 à 54. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/S0166-0462\(03\)00010-3](https://doi.org/10.1016/S0166-0462(03)00010-3).
- Costigan, J., Costigan, J. et Wong, I.M.C.S. (2016). *The Effect of Financial Sector Development on FDI led Growth in China*.
- Crozet, M., Mayer, T., et Mucchielli, J. L. (2004). *How do firms agglomerate? A study of FDI in France*. Regional Science and Urban Economics, 34 (1), pages 27 à 54.
- Dang, T.A. (2015). *Similarities Attract: Political Regimes and Foreign Direct Investments*. Journal of Political Sciences & Public Affairs, 03 (02).
- Dasgupta, B., Lall, S. et Lozano-gracia, N. (2014). *Urbanization and Housing Investment*. Document de travail de recherche politique, 7110 (novembre).
- Dasgupta, S. et coll. (2002). *Confronting the Environmental Kuznets Curve*. Journal of Economic Perspectives—Volume, 16 (1—hiver), pages 147 à 168.
- Dasgupta, S. et coll. (2006). *Environment During growth: Accounting for governance and vulnerability*. World Development, 34 (9), pages 1597 à 1611.
- Daude, C. et Stein, E. (2007). *The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment*. Economics & Politics, (19) 317 à 344.
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital*. Londres : Bantam Press.
- Del Rio, P., Klessmann, C., Winkel, T., et Gephart, M., (2013). *Interactions between EU GHG and Renewable Energy Policies – how can they be coordinated?* Rapport (D6.1b) de l'Union européenne, Énergie Intelligente pour l'Europe.
- Del Rio, P., Bleda, M. (2012). *Comparing the innovation effects of support schemes for renewable electricity technologies: A function of innovation approach*, Energy Policy, Vol. 50, pages 272 à 282. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2012.07.014>.
- Demirhan, E, Masca, M. (2008). *Determinants of Foreign Direct Investment flows to developing countries: a cross-sectional analysis*, Prague Economic Papers, 17 (4), pages 356 à 369.
- Demographia (avril 2016). *Demographia World Urban Areas* (PDF) (12e éd.). Consulté le 17 novembre, 2016.
- Denisia, V. (2010). *Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories*, Journal européen d'études interdisciplinaires, N°.3, Académie des études économiques de Bucarest. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://ssrn.com/abstract=1804514>.

- Dpt. du gouvernement local (2017), détails consultés le 14 mars 2017 sur : <http://www.localgovernment.co.za/metropolitans/view/2/city-of-johannesburg-metropolitanmunicipality>
- Derudder, B., Timberlake, M., Witlox, F. (2010). *Introduction: Mapping Changes in Urban Systems*, *Urban Studies*, 47(9), pages 1835 à 1841. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/0042098010373504>.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift: Mapping Changing Contours of the World Economy*. Sixième édition. New York: The Guilford Press.
- Dickey, D. et Fuller, W. (1979). *Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root*. *Journal of the American Statistical Association*, 74, pages 427 à 431.
- Dickey, D. et Fuller, W. (1981). *Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root*. *Econometrica*, 49, pages 1057 à 1072.
- Dimitropoulou, D., et coll. (2013). *The determinants of the location of Foreign Direct Investment in UK regions*, *Applied Economics*, 45(27), pages 3853 à 3862. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.558482>
- Dobbs, R., et coll. (2011). *Urban World: Mapping the economic power of cities*, McKinsey & Company. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://www.mckinsey.com/global-themes/urbanization/urban-world-mapping-the-economic-power-of-cities>
- DOI: <http://dx.doi.org/10.4314/idd.v18i1.10>
- Dougherty, C. 2011. *Introduction to Econometrics*. 4th ed., Oxford University Press Inc.:
- Drogendijk, R. et Blomkvist, K. (2013). *Drivers and Motives for Chinese Outward Foreign Direct Investments in Africa*. *Journal of African Business*, 14 (2), pages 75 à 84. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/15228916.2013.804320>.
- DTI (2012), *Amended Broad based Black Economic Empowerment: Codes of Good Practice*, République d'Afrique du Sud. [http://www.thedti.gov.za/economic\\_empowerment/docs/bee\\_launch.pdf](http://www.thedti.gov.za/economic_empowerment/docs/bee_launch.pdf)
- Duanmu, J. et Gunev, Y., 2009. *A panel data analysis of locational determinants of Chinese and Indian outward foreign direct investment*. *Journal of Asia business studies*, 3 (2) : pages 1 à 15.
- Dunning, J. H. (2009). *Location and the multinational enterprise: a neglected factor?* *Journal of International Business Studies*, 40 (1), pages 5 à 19.
- Dunstan, C., Wall, R., Kollamparambil, U. (2018). *Foreign Direct Investment and Food Security in South Africa: A Spatial Analysis at the Local Municipal Level*. School of Economic and Business Sciences Publications, Université de Witwatersrand, Johannesburg.
- Dupasquier, Chantal, et Osakwe, P. N. (2005). *Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges and Responsibilities*. Centre africain pour les politiques commerciales, 21. Commission économique pour l'Afrique.
- Duranton, G. et Puga, D. (2004). *Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies*. *Handbook of Regional and Urban Economics*, 4, pages 2063 à 2117. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://cep.lse.ac.uk/~duranton%5Cnhttp://cep.lse.ac.uk/~duranton>.
- Easterly, W. et Levine, R., (1997). *Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions*. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pages 1203 à 1250.
- Economou, P. (2008). *Harnessing ICT for FDI and Development*. Forum mondial de l'OCDE sur les investissements internationaux, 27 et 28 mars 2008, pages 1 à 12. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [www.oecd.org/investment/gfi-7](http://www.oecd.org/investment/gfi-7).
- Commission européenne. (2000). *Préparer la transition vers une économie compétitive, dynamique et fondée sur la connaissance : une société de l'information pour tous*.
- EY. (2015). *Africa attractiveness survey 2015 - making choices*. Ernst & Young, Fifth, page 64.
- Eyraud, L., Wane, A., Zhang, C., et Clements, B. (2011). *Who's Going Green and Why? Trends and Determinants of Green Investment*. Fonds monétaire international. WP/11/296.
- Faeth, I. (2009). *Determinants of foreign direct investment - A tale of nine theoretical models*. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), pages 165 à 196. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00560.x>
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (1996). *Rapport du Sommet mondial de l'alimentation*, Rome.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2008). *Situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2008 – biocarburants : perspectives, risques et opportunités*, Rome.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2011). *Situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2010 à 2011 – Le rôle des femmes dans l'agriculture: Combler le fossé entre les hommes et les femmes, pour soutenir le développement*, Rome, Italie.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2015). *The State of Food and Agriculture 2015 – Social protection and agriculture: breaking the cycle of rural poverty*, Rome, Italie.
- Farole, T. et Winkler, D. (2012). *Foreign Firm Characteristics, Absorptive Capacity and the Institutional Framework: The Role of Mediating Factors for FDI Spillovers in Low-and Middle-Income Countries*, (novembre), page 58.

- Fay, M. et Opal, C. (1999). *Urbanization without Growth: A Not-So-Uncommon Phenomenon*. fDi Intelligence (2014). Rapport de fDi 2014 – tendances mondiales des investissements pour les nouveaux projets, Londres.
- Fearon, J.D. et Laitin, D.D., (2003). *Ethnicity, insurgency, and civil war*. American Political Science Review, 97 (01), pages 75 à 90.
- Fedderke, J. et Simbanegavi, W. (2008). *South African Manufacturing Industry Structure and its Implications for Competition Policy*, Document de travail de recherche économique sur l’Afrique australe 111, Afrique du Sud.
- Fereidouni, H.G. et Masron, T.A. (2013). *Real estate market factors and foreign real estate investment*. Journal of Economic Studies, 40 (4), pages 448 à 468.
- Firebaugh, G., Beck, F.D., (1994). Does economic growth benefit the masses? Growth, Dependence, and Welfare in the Third World, American Sociological Review, vol.59, pages 631 à 653. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.jstor.org/stable/2096441>.
- Foster, V., Briceno-Garmendia, C. (2010). *Africa’s Infrastructure: A Time for Transformation*, Forum africain du développement, Banque mondiale.
- Fosu, A.K., (1992). *Political instability and economic growth: evidence from Sub-Saharan Africa*. Economic Development and cultural change, 40 (4), pages 829 à 841.
- Friedman, T.L. (2007). *The World is Flat: The Globalized World in the Twenty-First Century*, Penguin Books.
- Friedmann, J. (1986). *The World City Hypothesis. Development and Change*, 17 (1), pages 69 à 83. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1467-7660.1986.tb00231.x>
- Friedmann, J. (1995). *Where we stand: A decade of world city research*, In P. Knox & P.Taylor (Eds), World Cities in a World-System, pages 21 à 47, Cambridge University Press.
- Fuerst, F., Baum, A. et Milcheva, S. (2015). *Cross-Border Capital Flows into Real Estate*. Real Estate Finance (Aspen Publishers Inc.), 31 (3), pages 103 à 122.
- Gabriel, O.M., Chigozie, A.O. et Felix, E. (2016). *Foreign Direct Investment in Nigeria: Reassessing the Role of Market Size*. International Journal of Academic Research in Business and Social Science, 6 (2), pages 95 à 104.
- Gagliardone, I et Golooba-Mutebi, F., 2016. *Evolution of the Internet in Ethiopia and Uganda: Towards a “Developmental” Model?* Stability: International Journal of Security and Development, 5 (1) : 8, pages 1 à 24.
- Gani, A. et Sharma, B. (2003). *The effects of information technology achievement and diffusion on foreign direct investment*. Perspectives on Global Development and Technology, 2 (2), pages 161 à 178.
- Ganiou Mijiyawa, A. (2012). *What Drives Foreign Direct Investments in Africa? An Empirical Investigation with Panel Data*. African Center for Economic Transformation (ACET), Accra, Ghana.
- Ganiou Mijiyawa, A. (2013). *Myopic reliance on natural resources: How African countries can diversify inward FDI*, Columbia FDI Perspectives - Perspectives on topical foreign direct investment issues
- Glaeser, E.L. (2014). *A world of cities: The causes and consequences of urbanization in poorer countries*. Journal of the European Economic Association, 12 (5), pages 1154 à 1199.
- Glaeser, E.L. (2011). *Triumph of the City*. Macmillan.
- Gollin, D., Jedwab, R. et Vollrath, D. (2015). *Urbanization with and without industrialization*. Journal of Economic Growth, 21 (1), pages 35 à 70.
- Golub S. S., Kauffman C. et Yeres P. (2011). *Defining and Measuring Green FDI: An exploratory review of existing work and evidence*. Documents de travail de l’OCDE sur l’investissement international, N°. 2011/2, Division de l’investissement de l’OCDE. Paris, Éditions OCDE.
- Goodfellow, T. (2013). *Planning and development regulation amid rapid urban growth: Explaining divergent trajectories in Africa*. Geoforum, 48, pages 83 à 93.
- Görg, H., et Greenaway, D. (2004). *Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?* Observatoire de recherche de la Banque mondiale, 19 (2), pages 171 à 197.
- Görg, H., Strobl, E. (2005). *Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation*, Journal of Economics, 107 (4), pages 693 à 709. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2005.00427.x>.
- Graham W (1996), *The Randlord’s bubble 1894 - 96: South African Gold Mines and Stock Market Manipulation*, Document de discussion sur l’histoire économique et sociale N°. 10 août, Université d’Oxford.
- Greene, W. H. 2008. *Econometric analysis*. 6e éd., Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall. page 183.
- Grimwade, N. (2000). *International Trade: New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, Londres.
- Secrétariat de Habitat III. (2017). *Nouvel agenda urbain*. ONU-Habitat. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://habitat3.org/the-new-urban-agenda/>.

- Haider, D. (1992). Place Wars: New Realities of the 1990s, *Economic Development Quarterly*, 6 (2), pages 127 à 134. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/089124249200600202>.
- Hale G., Long, C. (2011). *Are there productivity spill-overs from foreign direct investment in China?* *Pacific Economic Review*, 16 (2), pages 135 à 153.
- Hall, T., Hubbard, P. (1996). *The entrepreneurial city: new urban politics, new urban geographies?* *Progress in Human Geography*, 20 (2), pages 153 à 174. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/030913259602000201>
- Hallam, D. (2009). *Foreign Investment in Developing Country Agriculture - Issues, Policy Implications and International Response*. VIIIe Forum mondial sur les investissements internationaux, page 9.
- Hallegatte, S. et coll.(2012). 01 *From Growth to Green Growth - à Framework*.
- Hammam, S. (2013). *Housing Matters*. Recherche politique de la Banque mondiale.
- Hammer S., Kamal- Chaoui L., Robert A. et Plouin M. (2011). *Cities and Green Growth: A Conceptual Framework*, Documents de travail de l'OCDE sur le développement régional 2011/08, Éditions OCDE.
- Hanni, M.S., van Giffen, T., Kruger, R., et Mirza, H. (2011). *Foreign direct investment in renewable energy: trends, drivers and determinants*. *Transnational Corporations*, Vol. 20, N°2 - 2011.
- Harvey, D. (1982). *Limits to Capital*, Basil Blackwell, Oxford.
- Harvey, D. (1989). *From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism*, *Geografiska Annaler. Série B, Human Geography*, 71(1), The Roots of Geographical Change: 1973 to the Present (1989), pages 3 à 17 [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : doi:10.2307/490503.
- Harvey, D. (2014). *Rebel cities. from the right to the city to the right to the urban revolution*. Londres : Verso.
- Hausman, J. A. (1978). *Specification Tests in Econometrics*. *Econometrica* 46 (6) : pages 1251 à 1271.
- He, C. (2002). *Information costs, agglomeration economies and the location of foreign direct investment in China*. *Regional Studies*, 36 (9), pages 1029 à 1036.
- He, C.F., Xie,X.Z, Zhu,S.J. (2015). *Going global: understanding China's outward foreign direct investment from motivational and institutional perspectives*. *Post-Communist Economies*, 27 (4) : pages 448 à 471.
- Helm, D., (2002). *A critique of renewables policy in the UK*, *Energy Policy*, Elsevier, vol. 30 (3), pages 185 à 188.
- Henderson, J.V. (1974). *The Sizes and Types of Cities*, 64(4), pages 640 à 656.
- Henderson, J.V., Roberst, M. et Storeygard, A. (2013). *Is Urbanization in Sub-Saharan Africa Different?* Document de travail de recherche politique de la Banque mondiale, (juin).
- Herzer, D., et Klasen, S. (2008). *In search of FDILED growth in developing countries: The way forward*. *Economic Modelling*, 25 (5), pages 793 à 810.
- Herzer, D., Nunnenkamp, P. (2013). *Inward and outward FDI and income inequality: evidence from Europe*, *Review of World Economics*, 149 (2), pages 395 à 422.
- Hill, C.W.L. (2009). *International Business Competing in the Global Marketplace*.
- Holsapple, E.J., Ozawa, T. et Olienyk, J. (2006). *Foreign 'Direct' and 'Portfolio' investment in real estate: An eclectic paradigm*. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, 12 (1), pages 37 à 47.
- Hoornweg, D. et Pope, K. (2014). *Socioeconomic Pathways and Regional Distribution of the World's 101 Largest Cities*, *Global Cities Institute Working Paper N° 4*, Toronto, Canada.
- Hott, C. et Jokipii, T. (2012). *Housing bubbles and interest rates*. Documents de travail de la Banque nationale suisse, pages 1 à 44.
- HSRC (2014), *The City of Johannesburg (COJ) Economic Overview: 2013, A Review of the State of the Economy and other Key Indicators*, The Human Sciences Research Council (HSRC). [http://www.hsrc.ac.za/uploads/pageContent/4974/HSRC%20COJ%20ECONOMIC%20OVERVIEW%202013%20\\_Report.pdf](http://www.hsrc.ac.za/uploads/pageContent/4974/HSRC%20COJ%20ECONOMIC%20OVERVIEW%202013%20_Report.pdf)
- Hsu, a. E.A. (2016). 2016 *Environmental Performance Index*. Centre de Yale pour le Droit et les politiques environnementaux, p.123. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [www.epi.yale.edu](http://www.epi.yale.edu).
- <http://www.citymayors.com/statistics/largestcities-population-125.html>
- Hymer, S. (1972). *The Internationalization of Capital*, *Journal of Economic Issues*, 6 (1), pages 91 à 111.
- lammarino, S., McCann, P. (2013). *Multinationals and Economic Geography: Location, Technology and Innovation*, *Journal of Regional Science*, 54 (4), pages 716 à 717.
- IBM (2013). Rapport annuel d'IBM 2013: *What will make of this moment?*
- IEC (2014), Rapport annuel d'IEC 2014.
- Inderst, G., C. Kaminker et F. Stewart (2012). *Defining and Measuring Green Investments: Implications for Institutional Investors' Asset Allocations*, Documents de travail de l'OCDE sur la finance, l'assurance et les retraites privées, N°. 24, Éditions OCDE. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1787/5k9312twnn44-en>.

- Industrial Development Authority (2012). *Industrial Areas in Egypt, Le Caire*.
- International Business Publication (2015). *Egypt: Investment and Business Guide, Strategic and Practical Information*, Volume 1, Washington.
- Isajiw, W.W., (1974). *Definitions of Ethnicity*. *Ethnicity*, 1 (2), pages 111 à 124.
- Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*. Middlesex: Penguin Books.
- JDA (2014), *Spatial transformation of cities, conference report*, 4 à 6 mars, Johannesburg Development Agency, Braamfontein. [http://www.jda.org.za/docs/spatial\\_transformation\\_conf\\_report.pdf](http://www.jda.org.za/docs/spatial_transformation_conf_report.pdf)
- Jedwab, R., Christiaensen, L. et Gindelsky, M. (2014). *Demography, urbanization and development: Rural push, urban pull and urban push?* *Journal of Urban Economics*.
- Jenkins, R.O. (2006). *Globalization, FDI and employment in Viet Nam*. *Transnational Corporations*, 15, pages 115 à 142.
- JLL. (2015). *Emerging Beyond the Frontier*, (août).
- Johnstone, N., Ivan Hascic, I., et Kalamova, M. (2009). *Environmental Policy Characteristics and Technological Innovation: Evidence Based on Patent Counts*, *Environmental and Resource Economics*, Vol. 45, pages 133 à 155.
- Jordaan, J. A. (2008). *State characteristics and the locational choice of foreign direct investment: Evidence from regional FDI in Mexico 1989 - 2006*. *Growth and Change*, 39 (3), page 389 à 413.
- Junttila, J. (2001). *Structural breaks, ARIMA Model and Finnish Inflation Forecasts*. *International Journal of Forecasting*, 17, pages 203 à 230.
- Juraev, S. (2014). *Transition into knowledgebased economy: Relevance of Korean experience to growth perspectives in Uzbekistan*.
- Kaplinsky, R, Morris, M., (2009). *Chinese FDI in Sub-Saharan Africa: Engaging with Large Dragons*. *Journal européen de la recherche sur le développement*, 21(4) : pages 551 à 569.
- Khadaroo, J., Seetanah, B. (2009). *The role of Transport Infrastructure in FDI Evidence from Africa using GMM Estimates*, *Journal of Transport Economics and Policy*, 43 (3), pages 365 à 384. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [www.jstor.org/stable/40599975](http://www.jstor.org/stable/40599975).
- Rapport de la ville de Kigali (2013). *Le marché du logement à Kigali* ; brochure destinée aux investisseurs, Kigali, Rwanda
- Ville de Kigali (2006). *Socio-economic survey in Muhima- Rugenge 01*. 12.07.2006, Résumé, Kigali
- Ville de Kigali (2007). *Kigali Conceptual Master Plan*, Kigali.
- Kim S. E., Kim H., et Chae Y. (2014). *A new approach to measuring green growth: Application to the OCDE and Korea*, *Futures*, 63, pages 37 à 48.
- Kitson, M. et coll.(2004). *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* *Études régionales*, 38(9), pages 991 à 999. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/003434004200320816>.
- Kitzing, L., Mitchell, K., et Morthorst, P.E. (2012). *Renewable energy policies in Europe: converging or diverging?* *Energy Policy*, 51, pages 192 à 201.
- Kjöllerström, M. et Dallto, K. (2005). *Natural resource-based industries : Prospects for Africa's agriculture*. *Policy*, pages 119 à 181.
- Klasen, S. and Lamanna, F., (2009). *The impact of gender inequality in education and employment on economic growth: new evidence for a panel of countries*. *Feminist economics*, 15 (3), pages 91 à 132.
- Klessmann, C., Rathmann, M., de Jager, D., Gazzo, A., Resch, G., Busch, S., et Ragwitz, M. (2013). *Policy options for reducing the costs of reaching the European renewables target*. *Renewable Energy*, 57, pages 390 à 403.
- Marques et Fuinhas (2012),
- Knight, Richard (1990), *Sanctions, Disinvestment, and U.S. Corporations in South Africa*, dans *Sanctioning Apartheid*, édité par Robert E. Edgar, (Africa World Press), 1990.
- KnightFrank. (2015). *RAPPORT SUR L'AFRIQUE*.
- Knox, P.L., Taylor, P.J. (1995). *World Cities in a World-System*, Cambridge University Press.
- Kollamparambil U (2014), *The Amended Government Procurement Agreement: Challenges and opportunities for South Africa*, *Law Democracy and Development*, VOLUME 18 (2014)
- Kollamparambil U (2016), *Bilateral Investment Treaties and Investor State Disputes*, Document de travail de l'Economic Research Southern Africa 589, Afrique du Sud.
- Komninos, N. (2006). *Intelligent Cities*, *The Encyclopedia of Digital Government*, par Ari-Veikko Anttiroiko et Matti Malkia (éd.) Londres, Idea Group Reference, pages 1100 à 1104.
- Kostiainen, J. (2002). *Urban Economic Policy in the Network Society*, Tampere University Press.
- Kresl, P. (2013). *The Centrality of Urban Economies to the Study of Competitiveness*, *Journal of CENTRUM Cathedra: The Business and Economics Research Journal*, 6(2), pages 219 à 234. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://ssrn.com/abstract=2332893>.

- Kresl, P. et Gappert, G. (1995). *The determinants of urban competitiveness: a survey. In North American Cities and the Global Economy*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, pages 45 à 68.
- Kumar, Gulshan et Sanjeev Gupta. (2010). *Forecasting Exports of Industrial Goods from Punjab – An Application of Univariate ARIMA Model*. Journal of Economics, 10 (4), pages 169 à 180.
- Kurtishi-Kastrati, S. (2013). *Impact of FDI on Economic Growth: An Overview of the Main Theories of FDI and Empirical Research*. Journal européen scientifique, 9 (7), pages 56 à 77.
- Kurtishi-Kastrati, S. (2013). *The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy*. Journal européen d'études interdisciplinaires (EJIS), 5 (1), pages 26 à 38.
- Kusiluka, M.M. (2012). *Agency Conflicts in Real Estate Investment in Sub-Saharan Africa*. Regensburg.
- Kwasek, M. (2012). *Threats to food security and common agricultural policy*, Economics of Agriculture, 59(4).
- Kydland, F. E., et Prescott, E. C. (1982). *Time to build and aggregate fluctuations*. Econometrica: Journal of the Econometric Society, pages 1345 à 1370.
- La Cava, G. (2016). *Housing Prices, Mortgage Interest Rates and the Rising Share of Capital Income in the United States*. (572), pages 1 à 35.
- La Porta, R. et coll.(2012). *Legal Determinants of External Finance*, The Journal of Finance, 52 (3), pages 1131 à 1150. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb02727.x>.
- Lall, S. (2002). Working Paper Number 88 Implications of Cross-Border Mergers and Acquisitions by TNCs in Developing Countries : A Beginner's Guide Sanjaya Lall\*. House, Queen Elizabeth, (88), pages 1 à 12.
- Lall, S.V., Henderson, J.V., Venables, A.J et al. (2017). *Africa's Cities: Opening Doors to the World*, Banque mondiale, Washington DC, États-Unis.
- Lane, P.J. et Lubatkin, M. (2016). *Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Learning*. Publié par Wiley Stable URL : <http://www.jstor.org/stable/3094223> 19 (5), pages 461 à 477.
- Laposa, S. (2007). *Point of View Bridging Gaps, Building Portfolios*. Real Estate Portfolio Management, 13(2), pages 173 à 178.
- Laposa, S. et Lizieri, C. (2005). *Real Estate Capital Flows and Transitional Economies*. Réunion de l'American Real Estate Society.
- Leipzig, D. and Yusuf, S. (2013). *Growth Strategies For Africa In A Changing Global Environment : Policy observations for sustainable and shared growth*.
- Lemarchand, R., (1972). *Political clientelism and ethnicity in tropical Africa: Competing solidarities in nation-building*. American Political Science Review, 66 (01), pages 68 à 90.
- Lentz, C., (1995). 'Tribalism' and ethnicity in Africa. Cah. Sci. hum, 31 (2), pages 303 à 328.
- Leroy, G. (2005). *The great American jobs scam: Corporate tax dodging and the myth of job creation*, San Francisco, CA : Berrett-Koehler.
- Lever, F.W., Turok, I. (1999). *Competitive Cities: Introduction to the Review*, Urban Studies, 36 (5 - 6), pages 791 à 793. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/0042098993213>.
- Li, D. et coll.(2008). *Friends, acquaintances, or strangers? Partner selection in R&D alliances*. Academy of Management Journal, 51 (2), pages 315 à 334.
- Li, X. et Liu, X. (2005). *Foreign Direct Investment and economic growth: An increasingly endogenous relationship*. World Development, 33 (3), pages 393 à 407.
- Liefner, I. (2009). *Spatial Disparities of Knowledge Absorption, Technological Change, and Prosperity: Theoretical Considerations and Empirical Evidence from China*. Spatial Disparities and Development Policy Public.
- Lieser, K. et Groh, A.P. (2013). *The Determinants of International Commercial Real Estate Investment*. Journal of Real Estate Finance and Economics, 48 (4), pages 611 à 659.
- Lim, L.L., (2002). *Female labour-force participation*.
- Lin, S.-C., Kim, D.-H. et Wu, Y.-C. (2013). *Foreign Direct Investment and Income Inequality: Human Capital Matters*. Journal of Regional Science, 53 (5), pages 874 à 896.
- Lipsey, R., Sjöholm, F. (2004). *Foreign direct investment, education and wages in Indonesian manufacturing*, 73(1), pages 415 à 422. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2002.12.004>.
- List, J.A. (2001). *US county-level determinants of inbound FDI: evidence from a two-step modified count data model*. International Journal of Industrial Organization, 19 (6), pages 953 à 973.
- Liu, P. (2014). *Impacts of Foreign Agricultural Investment on Developing Countries*, (47), pages 1 à 30. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.fao.org/economic/est/issues/investments/nFood>.
- Liu, X. et Zou, H. (2008). *The impact of greenfield FDI and mergers and acquisitions on innovation in Chinese high-tech industries*. Journal of World Business, 43 (3), pages 352 à 364.

- Liu, Z. (2008). *Foreign direct investment and technology spillovers: Theory and evidence*. Journal of Development Economics, 85 (1 - 2), pages 176 à 193.
- Louis, M., A. El Mahdy et H. Handoussa, (2003). *Survey of Foreign Investment Firms in Egypt*, No 3, Documents de travail de DRC, Foreign Direct Investment in Emerging Markets, Centre for New and Emerging Markets, London Business School, février 2003, Londres.
- Loungani, P., Razin, A. (2001). *How beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries*, Finance and Development Magazine, 38(2), pages 6 à 10.
- Lowe, P. (2015). *National Wealth, Land Values and Monetary Policy*. Banque de réserve d'Australie.
- Mabogunje, A.L. (1990). *Urban Planning and the Post-Colonial State in Africa: A Research Overview*. African Studies Review, 33 (2), pages 121 à 203.
- Madariaga, N., et Poncet, S. (2007). *FDI in Chinese cities: Spillovers and impact on growth*. The World Economy, 30 (5), 837 à 862.
- Mah, J.S. (2003). *Foreign direct investment inflows and economic growth of China*, Journal of Policy Modeling, 32 (1), pages 155 à 158. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2009.09.001>.
- Mahutga, M.C., Bandelj, N. (2008). *Foreign Investment and Income Inequality: The Natural Experiment of Central and Eastern Europe*, International Journal of Comparative Sociology, 49(6), pages 429 à 454. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/0020715208097788>.
- Malpezzi, S. et Mayo, S.K. (1997). *Getting Housing Incentives Right : A Case Study of the Effects of Regulation, Taxes, and Subsidies on Housing Supply in Malaysia*. Land economics, 73 (3), pages 372 à 391.
- Malthus, T.R., (1973). *Essay on the principle of population*. JM Dent.
- Manirakiza, V., (2014). *Promoting inclusive approaches to address urbanisation challenges in Kigali*. African Review of Economics and Finance 6, N°. 1 (2014) : pages 161 à 180.
- Massacre de Marikana, 16 août 2012, consulté le 28 mars sur : <http://www.sahistory.org.za/article/marikana-massacre-16-august-2012>
- Markusen, A., Schrock, G. (2006). *The artistic dividend: urban artistic specialization and economic development implications*, Urban Studies, 43 (10), pages 1661 à 1686. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/00420980600888478>.
- Markusen, J.R. et Venables, A.J., (1997). *The Role of Multinational Firms in the Wage Gap Debate*. Review of International Economics, 5 (4), pages 435 à 451.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*, Londres : Macmillan and Co, Ltd.
- Marx, B., Stoker, T. et Suri, T. (2013). *The Economics of Slums in the Developing World*. The Journal of Economic Perspectives, 27 (4), pages 187 à 210.
- Masron, T.A. et Fereidouini, H.G. (2012). *FDI in Real Estate , FDI in Manufacturing and Economic Growth: Evidence from Developing Countries*. Prosiding Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke VII (PERKEM VII), 2, pages 1356 à 1361.
- Maxwell, D. (1999). *Urban Food Security in Sub-Saharan Africa*. In. Koc M., MacRae, R., Mougeot, LJA. & Welsh, J. (éd.) For hungerproof cities: Sustainable urban food systems (Ottawa : IDRC), pages 26 à 29.
- McCrae, M., Lin, Y. X., Pavlik, D. et Gulati, C. M. (2002). *Can Cointegration-Based Forecasting Outperform Univariate Models? An Application to Asian Exchange Rates*. Journal of Forecasting, 21, pages 355 à 380.
- McMichael, P., Schneider, M. (2011). *Food Security Politics and the Millennium Development Goals*, Third World Quarterly, 32(1). [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/01436597.2011.543818>.
- Meadows, D. et coll. (1972). *The Limits to Growth*. 5th ed. New York: Universe Books.
- Mehling, N, (Oct. 1996). *Egypt Ranks top 5 in global FDI inflows in past 7 months*, Financial Times, [www.dailynewsegypt.com](http://www.dailynewsegypt.com)
- Menz, F.C., Vachon, S. (2006). *The effectiveness of different policy regimes for promoting wind power: Experiences from the States*, Energy Policy, 34 (14), pages 1786 à 1796. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2004.12.018>.
- Ministère du Logement (2012). *Utilities and Urban Communities, The General Organization for Physical Planning and United Nations Human Settlements Programme (ONU-Habitat) Office de l'Égypte, 2012, Stratégie de développement urbain du Grand Caire, GCUDS*
- Ministère de l'Investissement, GAFI , [www.gafi.gov.eg](http://www.gafi.gov.eg)
- Mooya, M.M. (2011). *Making urban real estate markets work for the poor: Theory, policy and practice*. Cities, 28 (3), pages 238 à 244.
- Moreira, S.B. (2009). *The Determinants Of Foreign Direct Investment: What is the evidence for Africa?* Poiésis-Revista do Programa de Pós- Graduação em Educação, 2 (1), pages 83 à 104.
- Morgan, G. (2016). *New actors and old solidarities: Institutional change and inequality under a neo-liberal international order*. Socio-Economic Review, 14 (1), pages 201 à 225.
- Morrisset, J., (2000). *Foreign direct investment in Africa: policies also matter* (Vol. 2481). Publications de la Banque mondiale.

- Moshirian, F. et Pham, T. (2000). *Determinants of US investment in real estate abroad*. Journal of Multinational Financial Management, 10, pages 63 à 72.
- Moss, T.J., Ramachandran, V. et Shah, M.K., (2004). *Is Africa's skepticism of foreign capital justified?* Preuves des données d'une enquête réalisée auprès de sociétés d'Afrique de l'Est.
- Mottaleb, K.A. et Kalirajan, K. (2010). *Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries : A Comparative Analysis*, pages 1 à 27.
- Mundell, R. (1957). *International Trade and Factor Mobility*, The American Economic Review, 47 (3), pages 321 à 335. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.jstor.org/stable/1811242>.
- Mwilima, N. (2003). *Foreign Direct Investment in Africa*, Labour Resource and Research Institute.
- Nam, T., Pardo, T.A. (2011). *Conceptualizing smart city with dimensions of technology, people, and institutions*, Série de délibérations de la conférence internationale ACM, pages 282 à 291.
- Narual K. (2012). *Sustainable Investing via the FDI route for sustainable development*. Procedia, Social and Behavioral Sciences 37, pages 15 à 30.
- Narula, R. (2003). *Foreign direct investment as a driver of industrial development*.
- Narula, R. et Dunning, J.H. (2000). *Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries*. Oxford Development Studies, 28 (2), pages 141 à 167.
- Narula, R., Dunning, J. (2010). *Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda*, Oxford Development Studies, 38(3), pages 263 à 287. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/13600818.2010.505684>.
- Nasir, A. (2016). *Market Size , Exchange Rate and Trade as a Determinant of FDI the Case of Malaysia*. , 1(4), pages 227 à 232.
- Banque nationale du Rwanda (2015), Recensement des capitaux privés étrangers 2015.
- Navaretti, G.B, Venables, A.J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.
- Nawrot, K.A. (2014). *The role of innovation in development – experiences in leapfrogging and catching up through regional clustering: East Asian perspective*. Actual Problems of Economics, 161 (11), pages 73 à 82.
- Naylor, R.L., Falcon, W.P. (2010). *Food security in an era of economic volatility*, 36(4), pages 693 à 723. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2010.00354.x>.
- Ndikumana, L. et Verick, S. (2008). *The linkages between FDI and domestic investment: Unravelling the developmental impact of foreign investment in Sub-Saharan Africa*. Development Policy Review, 26(6), pages 713 à 726.
- Neumayer, E. (2010). *Visa restrictions and bilateral travel*, Professional Geographer, 62 (2), pages 171 à 181. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/00330121003600835>.
- Nkosi, M.Z. (1987), *American mining engineers and the labour structure in the South African Gold Mines*, African Journal of Political Economy, 2:69, août.
- Nolte, K., Chamberlain, W., Giger, M. (2016). *International Land Deals for Agriculture – Fresh insights from the Land Matrix: Analytical Report II*, Land Matrix. Bern, Montpellier, Hamburg, Pretoria: Centre for Development and Environment, Université de Bern ; Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement ; Institut allemand d'études mondiales et régionales ; Université de Pretoria, ; Bern Open Publishing. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : DOI: 10.7892/boris.85304.
- Noorbakhsh, F., Paloni, A. et Youssef, A., (2001). *Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence*. World development, 29 (9), pages 1593 à 1610.
- Obeng-Odoom, F. (2015). *The Social, Spatial, and Economic Roots of Urban Inequality in Africa: Contextualizing Jane Jacobs et Henry George*. American Journal of Economics and Sociology, 74(3), pages 550 à 586.
- OCDE (2010). *Rapport intérimaire de la stratégie pour une croissance verte : Concrétiser notre engagement en faveur d'un avenir durable*. C/Min 2010-5. Paris, Éditions OCDE.
- OCDE (2011). *Vers une croissance verte*, Paris, Éditions OCDE.
- OCDE (2014). *Indicateurs de croissance verte 2014*, Études de l'OCDE sur la croissance verte Paris : Éditions OCDE.
- OCDE (2009). *Définition de référence de l'OCDE des investissements étrangers directs*, 2008. Paris, Éditions OCDE.
- OCDE. (2009). *OCDE Rapport annuel de 2009*, Paris, France. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1787/annrep-2009-en>.
- OCDE. (2012). *Attracting Knowledge-Intensive Fdi To Costa Rica: Challenges And Policy Options*.

- OCDE. (2016). Liste des pays membres de l'OCDE - Ratification de la Convention sur l'OCDE - OCDE.
- Ofofiele, A. et Durham, N.C., (2001). *The impact of ethnic diversity on economic growth: The case of African countries*.
- Oikonomou, V., Flamos, A., et Grafakos, S. (2010). *Is blending of policy and climate change instruments always desirable?* Energy policy, 38, pages 4186 à 4195.
- Oikonomou, V., Flamos, A., Gargiulo, M., Giannakidis, G., Kanudia, A., Spijker, E., et Grafakos, S. (2011). *Linking least-cost energy system costs models with MCA: An assessment of the EU renewable energy targets and supporting policies*. Energy Policy, 29 (5), pages 2786 à 2799.
- Okafor, G., Piesse, J., et Webster, A. (2015). *The motives for inward FDI into Sub-Saharan African countries*. Journal of Policy Modelling, 37(5), pages 875 à 890
- Onyeiwu, S., Shrestha, H. (2004). *Determinants of Foreign Direct Investment in Africa*, Journal of Developing Societies, 20 (1 - 2), pages 89 à 106. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/0169796X04048305>.
- Osaghae, E.E., (1991). *A re-examination of the conception of ethnicity in Africa as an ideology of inter-elite competition*.
- Oxford Business Group (2016). *Egypt's Legal Framework: Articles & Analysis: Egypt Report*, 2016.
- Pacific, T. et Joshua, R. (2015). *Determinants of Foreign Direct Investment Flows to Francophone African Countries : Panel Data Analysis*. 6 (13), pages 4 à 12.
- Paddison, R. (1993). *City Marketing, Image Reconstruction and Urban Regeneration*, Urban Studies, 30(2), pages 339 à 349. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.jstor.org/stable/43198070>.
- Payne, G., Durand-Lasserve, a. et Rakodi, C. (2009). *The limits of land titling and home ownership*. Environment and Urbanization, 21 (2), pages 443 à 462.
- Pazienza, P. (2014). *The Relationship between FDI and the Natural Environment*, SpringerBriefs in Economics, Springer.
- Peake, S., Ekins, P. (2016). *Exploring the financial and investment implications of the Paris Agreement*, Climate Policy, 17(7), pages 832 à 852. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/14693062.2016.1258633>.
- Pigato, M., (2000). *Foreign direct investment in Africa: old tales and new evidence*. Washington, DC : Banque mondiale.
- POLIMP (2014). *Second Policy brief: Financing renewable energy for Europe, the way forward*. (à venir)
- Polzin, F., et al., (2015), *Public policy influence of renewable energy investments – A panel data study across OCDE countries*, Energy Policy, 80, pages 98 à 111
- Popovici, O.-C. et Cantemir C lin, A. (2015). *The Effects of Enhancing Competitiveness on FDI Inflows in CEE Countries*. Journal européen d'études interdisciplinaires, 7 (1), p.11.
- Porter, M. (1990). *Competitive Advantage of Nations*, 1(1), page 14. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1002/cir.3880010112>.
- Porter, M. et Van Der Linde, C. (1995). *Toward a new conception of the Environment - Competiveness relationship*. Journal of Economic Perspectives, 9(4), pages 97 à 118.
- Porter, M.E. (2000). *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, Economic Development Quarterly*, 14 (1), pages 15 à 34. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/089124240001400105>.
- Posner, D.N., (2004). *Measuring ethnic fractionalization in Africa*. American journal of political science, 48 (4), pages 849 à 863.
- PWC. (2015). *Building The Future Of Collaboration*. (mars).
- Rakodi, C. et Leduka, C.R. (2002). *Processes and Access to Land for the Poor: A Comparative Study of Six African Cities*. Université de Birmingham, (janvier 2004).
- Ramasamy, B., Yeung, M. et Laforet, S., (2012). *China's outward foreign direct investment: location choice and firm ownership*. Journal of world business, 47 (1) : pages 17 à 25.
- Redding, S. (2001). *Path Dependence, Endogenous Innovation, and Growth*. International Economic Review.
- Rehman, H. et coll.(2011). *Unplanned urbanization and hill cutting: A study on environmental change in Sylhet*, Journal de l'Université de BRAC, 8 (1 - 2), pages 13 à 21.
- REN21 (2005). *Renewables 2005 Global Status Report*. Renewable Energy Policy Network, 2005. Washington, DC. Worldwatch Institute.
- REN21 (2014). *Renewables 2014 Global Status Report*. Réseau des politiques relatives aux énergies renouvelables pour le XXI<sup>e</sup> siècle. Paris : secrétariat de REN21.
- Renard, M.-F. (2011). *China's Trade and FDI in Africa*.
- Riely, F. et coll.(1999). *Food Security Indicators and Framework for Use in the Monitoring and Evaluation of Food Aid Programs.*, p.50.
- Robertson H M (1958), *South Africa chapter in Economics of International Migration*, Délibération de la conférence de l'International Economic Association. Macmillan Press, Londres.
- Rodríguez, C. et Bustillo, R. (2010). *Modelling Foreign Real Estate Investment: The Spanish Case*. Journal of Real Estate Finance and Economics, 41(3), pages 354 à 367.

- Rodriguez, C. et Bustillo, R., (2011). *A critical revision of the empirical literature on Chinese outward investment: a new proposal*. *Panaeconomicus*, 58(5) : pages 715 à 733.
- Rogge, K.S., Hoffman, V.H. (2010). *The impact of the EU ETS on the sectoral innovation system for power generation technologies*, *Energy Policy*, Elsevier, 38 (12), pages 7639 à 7652.
- Rostow, W.W. (1956). *The Take-off into Self-Sustained Growth*. *The Economic Journal*, 66 (261).
- Rotherberger, S. (2010). *Foreign Real Estate Investment in Sub-Saharan Africa*.
- Rugman, A.M., Verbeke, A. (2004). *A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises*, *Journal of International Business Studies*, 35 (1), pages 3 à 18. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8400073>.
- Saffier, S. (1970). *Urban Problems, Planning Possibilities and Housing Policies*. Dans J. Hutotu, éd. *Urban Challenge in East Africa*. Nairobi: East Africa Publishing House, pages 27 à 38.
- Salem, M. et Baum, A. (2016). *Determinants of foreign direct real estate investment in selected MENA countries*. *Journal of Property Investment & Finance*, 34 (2), pages 116 à 142.
- Saltari E., et Travaglini G. (2011). *The effects of environmental policies on the abatement investment decisions of a green firm*. *Resource and Energy Economics* 33, pages 666 à 685.
- Sandbrook, R. et Barker, J., (1985). *The politics of Africa's economic stagnation*. Cambridge University Press.
- Sassen, S. (1991). *The Global City: New York*, London, Tokyo, Princeton University Press.
- Sassen, S. (2005). *The global city: introducing a concept*. *The Brown Journal of World Affairs*, XI (2), pages 27 à 40.
- Sassen, S. (2014). *Expulsions : brutality and complexity in the global economy*.
- Sautman B., (2007). *Friends and Interests: China's Distinctive Links with Africa*. *African Studies Review*, 2007, 50(3) : pages 75 à 114.
- Sautman, B., Han, H., (2009). *Trade, Investment, Power and the China-in-Africa Discourse*. *Asia-Pacific Journal: Japan Focus*.
- Schneider, B.R. et Soskice, D. (2009). *Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems*. *Economy and Society*, 38 (1), pages 17 à 52.
- Selod, H. et Tobin, L. (2013). *City structure and informal property rights in West Africa : Theory and evidence*. *World Bank Policy Research Working Paper*, pages 1 à 46.
- Shannon, C.E. (1948). *The Mathematical Theory of Communication*, *The Bell System Technical Journal*, 27(3), pages 379 à 423.
- Shapiro, J.M. (2005). *Smart Cities: Quality of Life, Productivity, and the Growth Effects of Human Capital*, Document de travail NBER N°. w116115.
- Shen, X. (2013). *Private Chinese Investments in Africa: Myths and Realities*. Banque mondiale, Document de travail de recherche politique 6311.
- Shi, Wall R.S., S. et Pain, K. (2017). *The Conjunction of Networked Agglomerations and Location Factors in Chinese Cities*, *The Global Urban Competitiveness Report 2017*, Éd. Pengfei Ni, Marco Kamiya et Ruxi Ding. China Social Sciences Press and Springer.
- Silajdzic, S., Mehic, E. (2015). *Knowledge spillovers, absorptive capacities and the impact of FDI on economic growth: empirical evidence from transition economies*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, vol. 195, pages 614 à 623. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.142>.
- Smith, S., Swierzbinski, J. (2007). *Assessing the performance of the UK Emissions Trading Scheme*, *Environmental & Resource Economics*, 37 (1), pages 131 à 158.
- STATSSA (2011), Recensement de 2011, rapport municipal, Gauteng, rapport 03-01-52.
- STATSSA (2016) Estimation de la population au premier semestre, <https://www.statssa.gov.za/publications/P0302/P03022016.pdf>
- StatsSA (2017) *City of Johannesburg Local Municipality Statistics* (2017) document consulté le 17 mars 2017 sur : [http://www.statssa.gov.za/?page\\_id=1021&id=city-of-johannesburg-municipality](http://www.statssa.gov.za/?page_id=1021&id=city-of-johannesburg-municipality)
- Stern T. et Damon M. (2011). *Green growth in the post-Copenhagen climate*, *Energy Policy*, 39, pages 7165 à 7173.
- Stiglitz, J.E. (2001). *From miracle to crisis to recovery: lessons from four decades of East Asian experience*. *Rethinking the East Asian Miracle*, page 509.
- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*, Guilford Press.
- Storper, M., Scott, A. (2009). *Rethinking human capital, creativity and urban growth*, *Journal of Economic Geography*, 9 (2), pages 147 à 167.
- Suleiman, N. N., Kaliappan, S. R. et Ismail, N. W. (2013). *Foreign Direct Investments (FDI) and Economic Growth: Empirical Evidence from Southern Africa Customs Union (SACU) Countries*. *International Journal of Economics and Management*, 7 (1), pages 136 à 149.
- Sylwester, K. (2005). *Foreign direct investment, growth and income inequality in less developed countries*, 19 (3), pages 289 à 300.
- Szirmai, A. (2013). *Institutions and economic growth: Summary and synthesis*, Documents de travail MERIT, N°.70, Université des Nations unies.



- ONU-Habitat. (2008). L'état des villes africaines 2008 : Un cadre pour relever les défis urbains en Afrique, Nairobi, Kenya. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://unhabitat.org/books/the-state-of-the-african-cities-report-2008/>.
- ONU-Habitat. (2010). L'état des villes africaines 2010 , Gouvernance, inégalité et marchés fonciers urbains, Nairobi, Kenya. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://unhabitat.org/books/state-of-african-cities-2010-governanceinequalities-and-urban-land-markets-2/>.
- ONU-Habitat. (2012). L'état des villes africaines 2012/2013. Programme des Nations Unies pour les établissements humains, p.152.
- ONU-Habitat. (2014). L'état des villes africaines 2014 : Réinventer la transition humaine, Nairobi, Kenya. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://unhabitat.org/books/state-of-african-cities-2014-re-imagining-sustainable-urban-transitions/>.
- Unit, E.I. et Britain, G., (2011). Indice de démocratie 2011: la démocratie sous pression. Economist Intelligence Unit.
- Nations unies (2017). Situation et perspectives de l'économie mondiale. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [www.un.org/development/desa/publications/world-economic-situation-and-prospects-wesp-2017.html](http://www.un.org/development/desa/publications/world-economic-situation-and-prospects-wesp-2017.html).
- Nations Unies et Banque asiatique de développement (2012), Green Growth, Resources and Resilience - Environment and Sustainability in Asia and the Pacific. Bangkok, CESAP-BAsD- PNUE.
- Nations unies. (2012). Perspectives d'urbanisation dans le monde : révision 2011, New York, États-Unis. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/index.shtml>.
- Urata, S. (2001). *Emergence of an fdi-trade nexus and economic growth in East Asia*. Rethinking the East Asian Miracle, pages 409 à 459.
- Vahlne, J.- E. et Johanson, J. (2013). *The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks*. International Marketing Review, 30 (3), pages 189 à 210.
- Van den Berg, L., Braun, E. (1999). *Urban Competitiveness, Marketing and the Need for Organising Capacity*, Urban Studies, 36(5 - 6), pages 987 à 999. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/0042098993312>
- Van Donge, J.K., (2011). *The Political Economy of Economic Growth in Africa 1960 - 2000* par BJ Ndulu, SA O'Connel, RH Bates, P. Collier et CC Soludo Cambridge University Press, 2008. Vol. I, p. 452 ; vol. II, pages x+ 719+ CD-ROM. The Journal of Modern African Studies, 49 (01), pages 178 à 180
- Verbruggen, A., Lauber, V., (2012). *Assessing the performance of renewable electricity support instruments* Energy Policy, Vol. 45, pages 635 à 644. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2012.03.014>.
- Wall R.S., Burger M.J., (2013). *The Struggle for Capital: Developing South-Holland within International Investment Networks*. Province of South-Holland, Delta Hage Publishers.
- Wall, R.S et coll. (2016). *Comment les villes durables peuvent contribuer au développement de l'Afrique*, African Perspectives économiques en Afrique 2016 Villes durables et transformation structurelle Centre de Développement de l'OCDE, Éditions OCDE. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2016-en>.
- Wall, R.S. (2009). *Netscape: cities and global corporate networks*, Université Erasmus Rotterdam, Institut de recherche Erasmus en management. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [hdl.handle.net/1765/16013](http://hdl.handle.net/1765/16013).
- Wall R.S., Grafikos S., Stavropoulos S. et Gianoli A. (2018) *Which Policy Instruments attract Foreign Direct Investments in Renewable Energy?* Climate Policy.
- Wall, R.S. et van der Knaap, G.A. (2011). *Sectoral Differentiation and Network Structure Within Contemporary Worldwide Corporate Networks*. Economic Geography, 87(3), pages 267 à 308.
- Wall, R.S., Stavropoulos, S. (2016). *Smart cities within world city networks*, Applied Economics Letters, 23(12), pages 875 à 879. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/13504851.2015.1117038>.
- Walsh, J.P. et Yu, J. (2010). *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach*.
- Wang, J.Y. (2007). *What Drives China's Growing Role in Africa?* Social Science Electronic Publishing, 07 (211) : pages 1 à 30.
- Wang, J.Y., Blomstrom, M. (1992). *Foreign investment and technology transfer: A simple model*, European Economic Review, 36 (1), pages 137 à 155. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(92\)90021-N](https://doi.org/10.1016/0014-2921(92)90021-N).
- Watson, V. (2013). African urban fantasies: dreams or nightmares? Environment and Urbanization, 26 (1), pages 215 à 231.
- FEM. (2015). Rapport sur la compétitivité mondiale 2015 - 2016, Genève [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

- FEM. (2016). Rapport sur la compétitivité mondiale 2016 - 2017. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.
- Wells, L. T. et Wint, A. G. (2000). *Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment*. IFC - International Finance Corporation.
- Wheeler, D. (2001). *Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution*. *Journal of Environment and Development*, 10 (3), pages 225 à 245.
- WIEGO (2009). Rapport annuel de janvier 2009 à mars 2009 - Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing.
- Banque mondiale (2010), Rapport sur le développement dans le monde 2010 : Développement et Changement climatique, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2011), Rapport sur le développement dans le monde 2011 : conflits, sécurité et développement.
- Banque mondiale (2012). Croissance verte inclusive : le chemin vers un développement durable, Washington D.C. Banque mondiale.
- Banque mondiale (2013). Le rapport annuel de la Banque mondiale 2013, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2016), Rapport sur le développement dans le monde 2016 : les dividendes du numérique, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2016). State and Trends of Carbon Pricing 2014. Washington D.C. Banque mondiale.
- Banque mondiale (2014). Doing Business in Egypt, 2014, Understanding Regulations for Small and Medium Enterprises: Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 15 Locations and 5 Ports with 188 other Economies, Washington, DC.
- Banque mondiale (2017). Rapport « Doing Business» 2017, Equal opportunities for all, Economy Profile, République arabe d'Égypte.
- Banque mondiale (2008). Rapport de développement mondial de 2009, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2008). Rapport de développement mondial : repenser la géographie économique.
- Banque mondiale (2009). Rapport de développement mondial 2010 : développement et changement climatique, Washington DC, États-Unis. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://documents.worldbank.org/curated/en/201001468159913657/World-development-report-2010-development-and-climate-change>.
- Évaluation de la population mondiale (2017) document consulté le 14 mars 2017 sur : <http://worldpopulationreview.com/>
- Worzala, E. et Sirmans, C.F. (2003). *Investing in International Real Estate Stocks: A Review of the Literature*. *Urban Studies*, 40(5 - 6), pages 1115 à 1149.
- Wu, J.Y. et Hsu, C.C. (2012). *Foreign direct investment and income inequality: Does the relationship vary with absorptive capacity?* *Economic Modelling*, 29(6), pages 2183 à 2189. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2012.06.013>.
- Yan, X.T., Zhou F.Y. (2004). *Quantitative measure of bilateral relations*. *Chinese social science*, (6) : pages 90 à 103.
- Yao, S. et Wei, K. (2007). *Economic growth in the presence of FDI: The perspective of newly industrialising economies*. *Journal of Comparative Economics*, 35 (1), pages 211 à 234.
- Yu, J. et Walsh, J.P. (2010). *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach*. Documents de travail du FMI, 10(187), page1. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [http://elibrary.imf.org/view/IMF001/11215-9781455202218/11215-9781455202218.xml](http://elibrary.imf.org/view/IMF001/11215-9781455202218/11215-9781455202218/11215-9781455202218.xml).
- Zahra, S. et George, G. (2002). The Net-enabled business innovation cycle and a strategic entrepreneurship perspective on the evolution of dynamic capabilities. *Information Systems Research*, 13 (2), pages 147 à 150.
- Zeng, D.Z. (2015). *Global Experiences with Special Economic Zones Focus on China and Africa*. Document de travail de recherche politique de la Banque mondiale, (WPS7240), pages 1 à 17.
- Žilinske, A. (2010). *Negative and positive effects of foreign direct investment*. *Economics and Management*.

# Les investissements étrangers directs dans les villes africaines : aperçu des perspectives économiques africaines en 2016 et 2017

Par Arthur Minsat et Thang Nguyen, centre de développement de l'OCDE

Les investissements étrangers directs (IED) en Afrique ont rapidement augmenté au cours des dernières années (voir la figure 1). On estime que ces derniers atteignaient en effet 56,5 milliards USD en 2016, soit une augmentation de 23 % par rapport aux niveaux de 2010. Les IED représentent aujourd'hui près d'un tiers (32 %) des flux financiers du continent africain et dépassent l'aide publique au développement pour l'Afrique (50,2 milliards USD) (BAD / OCDE / PNUD, chiffres à venir).

En 2016, les IED en Afrique représentaient 11,5 % des IED mondiaux avec 642 projets représentant une part de 4 % (marchés des IED en 2017). Les investisseurs proviennent à la fois de pays développés, comme le Royaume-Uni, la France et les États-Unis, et d'économies émergentes comme la Chine, l'Inde, l'Afrique du Sud et les Émirats Arabes

Unis. Ce premier groupe est celui qui investit le plus fortement en Afrique : en 2016, les entreprises chinoises ont annoncé plus de 30 milliards USD d'investissements dans de nouveaux projets sur sites vierges à travers l'Afrique, comparé à 8 milliards USD en 2008.

Les pays pauvres en ressources deviennent par ailleurs des destinations de plus en plus attractives pour les IED, même si les investissements ciblent encore principalement les pays riches en ressources (voir la figure 2). On estime que les pays pauvres en ressources devraient recevoir 40 % de la part des IED en 2017, contre 33 % en 2015 et 24 % en 2009. En 2017, le ratio IED-PIB des pays pauvres en ressources s'élevait à 4,4 %, soit deux fois le niveau de 2002. Inversement, le ratio des pays riches en ressources a été divisé par 2, passant de 4 % à 2 %, au cours de la même période.

Figure 1. Flux financiers extérieurs à destination de l'Afrique, 2005-2017

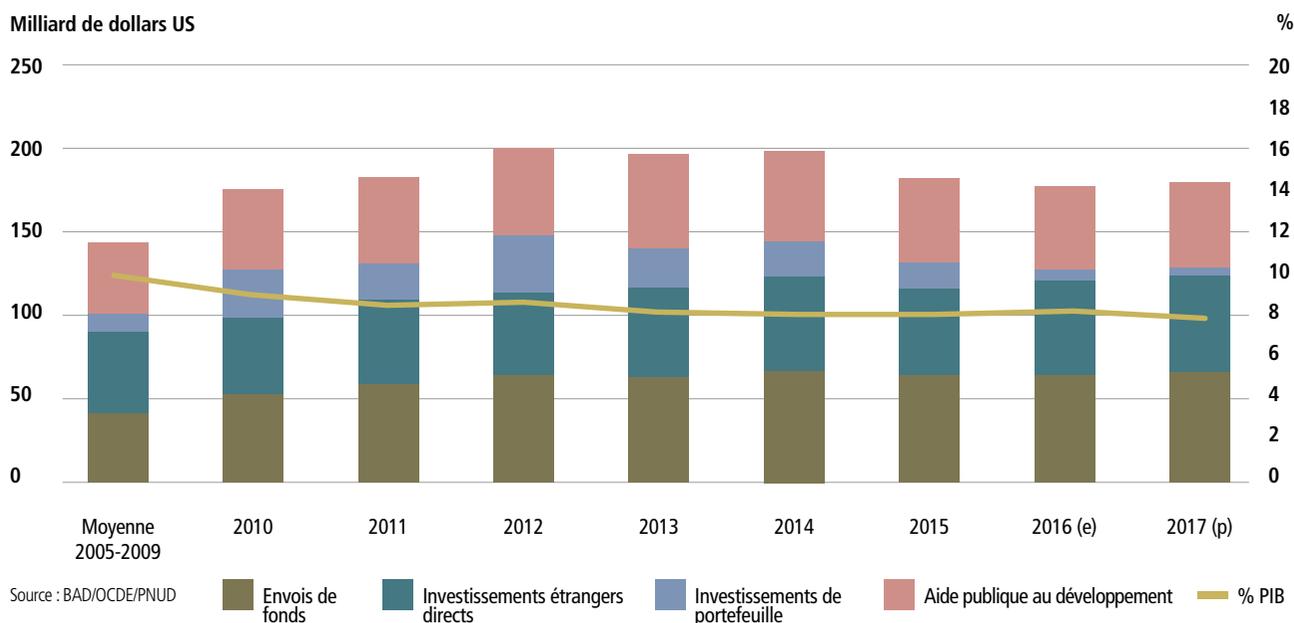
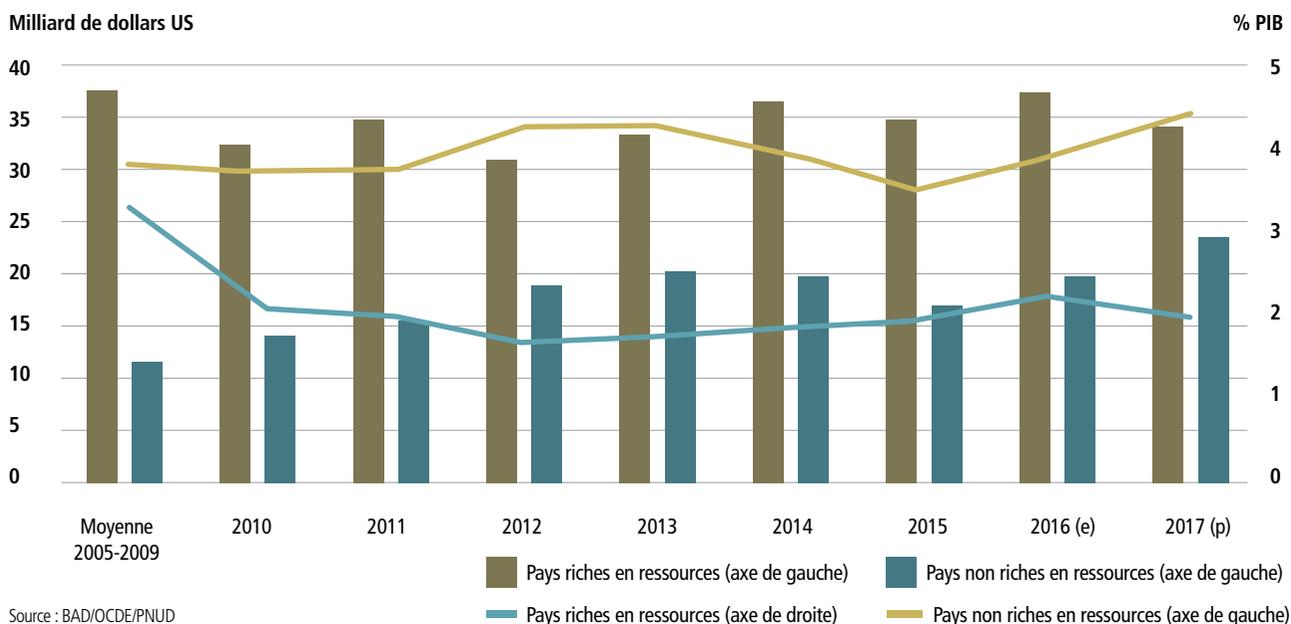


Figure 2. IED en Afrique : pays riches en ressources naturelles vs pays non riches en ressources naturelles, 2005-2017



Les investissements étrangers se diversifient dans les services et la production afin de mieux tirer parti du marché local. Plus de 50 % des nouveaux projets sur sites vierges sont motivés par un accès aux marchés intérieurs et environ un tiers des IED dépendent d'une proximité à des marchés régionaux et aux consommateurs (BAD / OCDE / PNUD, chiffres à venir). Le Maroc profite, par exemple, de flux d'IED vers l'industrie automobile. Les investissements pour de nouveaux projets s'élevaient à 1,3 milliard de dollars en 2016 (marchés des IED, 2017). Ces derniers concernaient notamment PSA Peugeot-Citroën, Renault (France) et Ford (États-Unis). Cette tendance est la conséquence directe d'un environnement favorable aux entreprises, d'une bonne politique industrielle, de marchés de consommation urbains, de bonnes infrastructures et d'accords commerciaux favorables (CNUCED, 2016)

Les six villes qui attirent le plus d'IED en Afrique sont des villes de langue arabe situées en Afrique du Nord. Les villes anglophones de l'Afrique subsaharienne viennent en second plan (BAD / OCDE / PNUD, 2016). Entre 2003 et 2014, Le Caire a attiré 37 milliards de dollars tandis que Tunis a reçu 22 milliards de dollars. En ce qui concerne les IED provenant de l'intérieur de l'Afrique, les destinations les plus populaires sont Le Caire (18 %), Luanda (11 %), Lagos (10 %), Tunis (6 %) et Johannesburg (6 %). Entre 2002 et 2012, les villes

d'Afrique subsaharienne figuraient parmi les 10 % principaux attracteurs mondiaux d'IED pour nouveaux projets, en terme de PIB, au même titre que les villes d'Asie de l'est et du Pacifique (Banque mondiale, 2015).

Les IED apportent habituellement de nouvelles connaissances et technologies à la région grâce à un effet indirect de la productivité qui favorise la création de nouveaux projets urbains. La synergie économique créée par les secteurs d'activité qui s'installent dans une région donnée est plus élevée en Afrique subsaharienne lorsque des entreprises nationales s'installent à proximité de multinationales étrangères. Ceci est plus particulièrement vrai dans le cas des pays en développement de l'hémisphère sud (Sanflippo et Seric, 2014). En revanche, les emplois directement créés par les entreprises d'IED se limitent souvent à une amélioration de la croissance. Sur un échantillon mondial de 750 villes, on note que les IED n'ont en effet créé que 1 400 emplois directs par ville, soit 0,1 % de la totalité des emplois, dans les villes bénéficiaires d'IED en 2012 (Fikri et Zhu, 2015).

Bien que la réussite de chaque stratégie d'investissement dépende clairement des caractéristiques spécifiques de la ville et du pays concerné, Zhu, Larrey et Santos (2015) soulignent une méthode en quatre étapes que pourraient

potentiellement appliquer les administrations municipales : i) Identifier et communiquer la proposition de valeur de la ville conformément aux stratégies régionales et nationales ; ii) développer une image de marque pour la ville et corriger toutes les perceptions négatives ; iii) collaborer avec différentes institutions et gouvernements afin de fournir aux investisseurs des services comparables ainsi que des informations crédibles et opportunes sans négliger les partenaires et les réseaux locaux ; et iv) offrir des mesures incitatives ciblées aux entreprises qui hésitent à investir et favoriser de bonnes relations

avec les investisseurs existants. On notera que la ville marocaine de Tanger a mis en avant ses investissements dans une grande installation portuaire et ses infrastructures régionales pour attirer de grandes usines d'assemblage d'automobiles européennes. Dans cet exemple, les parties prenantes de la ville ont collaboré avec l'agence nationale de promotion des investissements ainsi que des multinationales tout au long de ce processus. Cette consultation a permis d'identifier une pénurie de compétences et de créer un centre de formation de la main-d'œuvre locale dans le secteur automobile.

BAD / OCDE / PNUD (2016), *Perspectives économiques en Afrique 2016 : villes durables et transformation structurelle*, OECD Publishing, Paris, doi: 10.1787/aeo-2016-en.

BAD / OCDE / PNUD (à paraître), *Perspectives économiques en Afrique 2017 : entreprenariat et industrialisation*, OECD Publishing, Paris.

fDi Markets (2017), [www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com) (consulté le 2 janvier 2017).

Fikri, K.T. et T.J. Zhu (2015), *City analytics*,

*Working Paper, No. 101718*, Banque mondiale, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2015/12/25658521/city-analytics>.

FMI (2015a), *Perspectives économiques régionales pour l'Afrique subsaharienne 2015*, Fonds monétaire international, Washington, DC, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2015/afr/eng/pdf/sreo0415.pdf>. (consulté le 1er février 2016).

FMI (2015c), *Perspectives de l'économie mondiale : l'ajustement au repli des prix des produits de base*, Fonds monétaire international : Washington, DC, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/>. (consulté le 18 février 2016)

McKinsey (2015a), *East Africa: The next hub for apparel sourcing?* [http://www.mckinsey.com/insights/consumer\\_and\\_retail/east\\_africa\\_the\\_next\\_hub\\_for\\_apparel\\_sourcing](http://www.mckinsey.com/insights/consumer_and_retail/east_africa_the_next_hub_for_apparel_sourcing). (consulté le 19 février 2016).

McKinsey (2015b), *The growth opportunity in Africa*, <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/the-growth-opportunity-in-africa>. (consulté le 19 février 2016). Sanfilippo, M. et A. Seric (2014), *Spillovers from agglomerations and inward FDI: A multilevel analysis on SSA domestic firms*, Centre Robert Schuman d'études avancées, Document de recherche N°. RSCAS 2014/76, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2461195>.

UNCTAD (2016), *FDI Recovery is Unexpectedly Strong, But Lacks Productive Impact*, Global Investment Trends Monitor, N° 22, Geneva. [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d1_en.pdf). (consulté le 25 janvier 2016).

Banque mondiale (2015), *Competitive Cities for Jobs and Growth: What, Who, and How*. Banque mondiale, Washington DC. Zhu, T., Y. Aranda Larrey et V.J. Santos (2015), *What do multinational firms want from cities?* Document de travail de la Banque mondiale, Rapport N° 101716, Banque mondiale, Washington DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2015/12/25658516/multinational-firmswant-cities>

# Les investissements étrangers dans les pays périphériques de l'hémisphère sud

Par Lucia Gómez, Ronald Wall et Päivi Oinas

Aujourd'hui, les flux mondiaux d'investissements étrangers directs (IED) s'intéressent de plus en plus aux pays de l'hémisphère sud. Le fait de comprendre ce qui attire les investisseurs étrangers vers le sud permet de jeter la lumière sur la façon dont des politiques adaptées pourraient aider ces pays à mieux capitaliser ces investissements en terme d'impact sur le développement.

Plusieurs analyses des IED mondiaux ciblant l'hémisphère sud de 2003 à 2014 (base de données de fDi Markets) montrent que l'importance croissante que revêt l'hémisphère sud dans les réseaux d'investissements mondiaux est principalement due à la croissance plus rapide des investissements ciblant ou provenant des pays périphériques (voir la définition des « pays périphériques » donnée à la figure 1). Ces analyses montrent également que les pays périphériques attirent des investissements de pays à différents niveaux de développement. On constate aussi que ces pays sont mieux à même de satisfaire aux besoins d'investisseurs actifs dans diverses activités à valeur ajoutée, ce qui leur permet d'intégrer des réseaux d'investissement mondiaux particulièrement complexes.

Afin de concevoir et de mettre en œuvre des politiques adaptées, il est important de bien comprendre les conditions selon lesquelles ces pays périphériques intègrent ces réseaux. Il est par conséquent essentiel que les décideurs des économies bénéficiaires d'IED identifient les facteurs qui attirent différents types d'investisseurs.

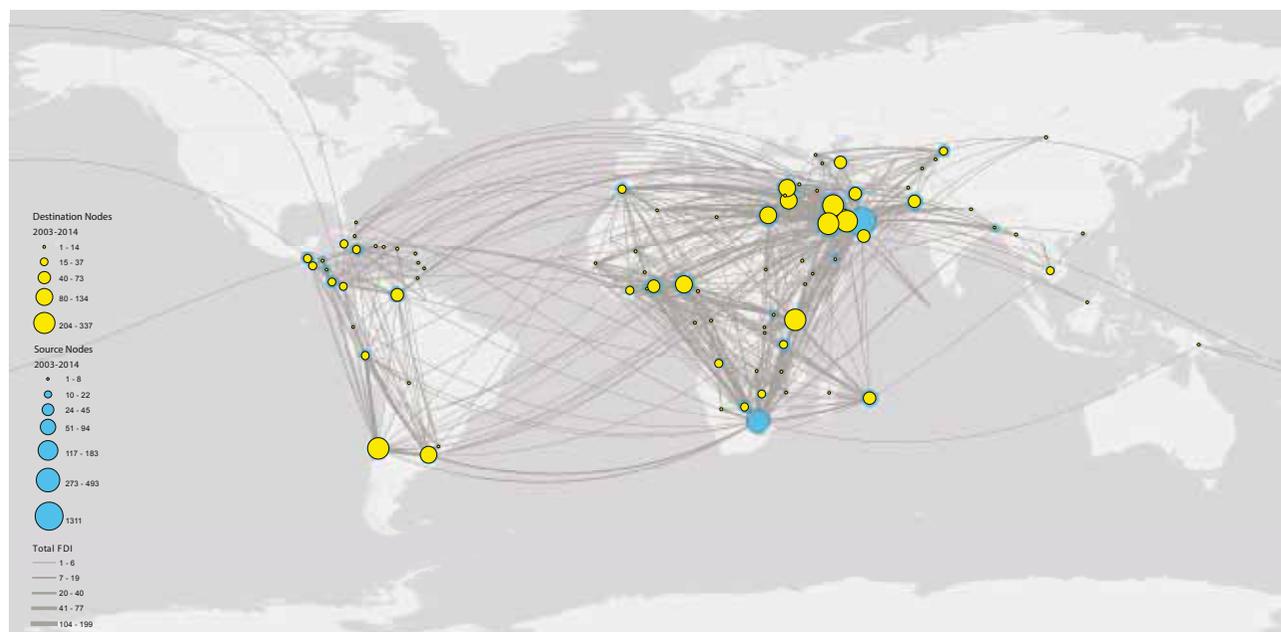
Une politique efficace doit réglementer les activités des entreprises étrangères afin d'éviter tout effet négatif et d'optimiser les avantages que présente le développement

Quelle que soit leur origine, une politique efficace doit réglementer les activités des entreprises étrangères afin d'éviter tout effet négatif et créer des incitations pour optimiser les avantages que présente le développement. Par ailleurs, des campagnes de promotion des investissements et les stratégies d'image de marque élaborées doivent être mises en place pour cibler les types d'investisseurs les plus susceptibles de soutenir le développement durable au niveau du pays bénéficiaire.

Les analyses des données des IED mettent en avant les considérations suivantes pour élaborer des politiques efficaces :

- Les investissements d'économies avancées de l'hémisphère nord sont découragés par les facteurs qui diminuent l'efficacité du marché (intensité de la concurrence locale, bureaucratie compliquée qui retarde le lancement d'une entreprise). Inversement, ces investissements sont encouragés par la présence de technologies modernes, la taille du marché du pays concerné et ses marchés d'exportation avec des pays tiers. Ces facteurs montrent que les investissements de l'hémisphère nord ne sont pas motivés par un engagement avec l'économie locale. Ils ne contribuent pas nécessairement à l'économie d'autres manières, exception faite de la création de quelques emplois (peu qualifiés) Dans cette optique, il est impératif que les décideurs politiques identifient ces facteurs et trouvent des solutions efficaces pour nouer des partenariats avantageux à la fois avec les entreprises étrangères et les entreprises autochtones.
- Les investissements provenant de pays semi-périphériques de l'hémisphère sud sont déterminés par la taille des marchés d'exportation des pays cibles ainsi que par les capacités d'absorption technologique des entreprises locales. L'importance de la taille du marché pourrait indiquer que ces pays servent de plates-formes d'exportation ou de sites de production de produits intermédiaires dans le cadre de chaînes de valeur mondiales. Cependant, étant donné que les investissements semblent déterminés par la présence d'entreprises capables d'adopter de nouvelles technologies, on peut en déduire que les entreprises des pays semi-périphériques de l'hémisphère sud s'engagent plus activement pour les entreprises locales au niveau de leurs opérations. Cette politique peut soutenir les entreprises locales en répondant aux besoins technologiques des investissements étrangers pour créer des partenariats solides. Par ailleurs, cette politique peut également faciliter les échanges entre les entreprises locales et les entreprises étrangères en créant des espaces et des programmes de collaboration. Ce type de solution

Figure 1. IED des pays périphériques de l'hémisphère sud (2003-2014)



La classification des pays se base sur la division nord-sud de Brandt (1981) et la classification noyau-périphérie de Van Hamme et Pion (2012)

Les noyaux de l'hémisphère sud : une poignée de pays (exclus de l'analyse).

Les pays semi-périphériques de l'hémisphère sud : Brésil, Chine, Colombie, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Vietnam.

Les pays périphériques de l'hémisphère sud : Afghanistan, Afrique du Sud, Algérie, Angola, Antigua, Arabie saoudite, Argentine, Arménie, Aruba, Azerbaïdjan, Bahamas, Bahreïn, Bangladesh, Barbade, Belize, Bénin, Bhoutan, Bolivie, Botswana, Brunei, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, Cameroun, Cap-Vert, Chili, Comores, Corée du Nord, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Cuba, Djibouti, Dominique, Égypte, Émirats Arabes Unis, Équateur, El Salvador, Érythrée, Éthiopie, Fidji, Gabon, Gambie, Géorgie, Ghana, Grenade, Guadeloupe, Guatemala, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Guyana, Haïti, Honduras, Îles Caimans, Îles Salomon, Îles Turques et Caïques, Iran, Iraq, Jamaïque, Jordanie, Kazakhstan, Kenya, Koweït, Kirghizistan, Laos, Liban, Lesotho, Libéria, Libye, Macao, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Martinique, Mauritanie, Maurice, Micronésie, Mongolie, Maroc, Mozambique, Myanmar (Birmanie), Namibie, Népal, Nicaragua, Niger, Nigéria, Nouvelle-Calédonie, Oman, Ouganda, Ouzbékistan, Pakistan, Palestine, Panama, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Paraguay, Pérou, Polynésie française, Puerto Rico, Qatar, République centrafricaine, République du Congo, Réunion, Rwanda, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Samoa, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan du Sud, Sainte-Lucie, Soudan, Suriname, Swaziland, Syrie, Tadjikistan, Tanzanie, Tchad, Timor-Leste, Togo, Trinité-et-Tobago, Turkménistan, Uruguay, Venezuela, Yémen, Zambie, Zimbabwe.

permettrait éventuellement aux entreprises d'apprendre aux côtés des investisseurs étrangers et de stimuler la création de connaissances pour un bénéfice mutuel.

- Les investissements des pays périphériques de l'hémisphère sud (voir la figure 1) sont déterminés par les opportunités d'exportation des pays bénéficiaires périphériques. Ils sont également déterminés par un accès simple et abordable aux services et prêts financiers que fournissent les sites périphériques. Autrement dit, des services financiers bien établis offrent un avantage compétitif aux pays qui ne pourraient rivaliser que sur la base de faibles coûts de production.

Une politique efficace pourrait soutenir la mise en place d'institutions financières pour répondre aux besoins des entreprises locales et étrangères ou fournir des règlements permettant aux banques étrangères d'intervenir sur leurs marchés.

En conclusion, les principaux facteurs qui permettent aux pays périphériques d'intégrer les réseaux d'investissement mondiaux sont la taille et l'efficacité du marché, les capacités technologiques des entreprises autochtones et le bon fonctionnement des infrastructures. Les politiques visant à améliorer les capacités des entreprises autochtones, à soutenir la création de réseaux et à améliorer l'efficacité du marché posent les bases de l'intervention d'investisseurs et de leurs engagements avec les économies locales des pays périphériques. Enfin, on notera qu'il est important d'attirer des investissements d'origines diverses, plutôt que les investissements d'entreprises des principaux pays mondiaux. L'arrivée d'investissements d'autres pays, et notamment de pays de l'hémisphère sud peut en effet s'avérer plus bénéfique pour le développement local.





