

LES FLUX DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS POUR LE MARCHE COMMUN D'AFRIQUE DE L'EST ET DU SUD : UNE ETUDE COMPARATIVE SUR LA PERIODE CONTEMPORAINE

Jean-François HOARAU¹

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

Abstract – This paper examines the evolution of the foreign direct investment [FDI] inflows within the Common Market for Eastern and Southern Africa [COMESA]. We analyze in particular in what extent the creation of this organization in 1994 could explain the current and the future situation concerning the members' FDI performances. Finally, this study results in two main findings. Firstly, at the regional level, the COMESA attracted more FDI inflows since its creation but its performance remains largely in late compared to the performances of other regional trade agreements from the developing world. This situation is not surprising in the extent that many barriers to international investment are still present in Eastern and Southern Africa. Secondly, at the individual country level, the geographical distribution of FDI in the COMESA is strongly unequal. The winners are clearly the countries which have enormous natural resources as the oil exporting economies.

Mots clés : Intégration régionale, Investissements directs étrangers, COMESA, Politique économique, Développement.

Classification JEL : F15, F23

¹ Jean-François HOARAU, CERESUR (Centre d'Etudes et de Recherches Economiques et Sociales de l'Université de La Réunion), Université de La Réunion, jfhoarau@univ-reunion.fr.

1. INTRODUCTION

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

Aussi, certains ont commencé à croire que l'intégration économique régionale stimule substantiellement l'accroissement des flux d'IDE pour les pays membres concernés. Or, les conclusions ne sont pas si évidentes en réalité. D'abord, la littérature théorique aboutit à des résultats mitigés sur l'impact positif des ACR sur les flux d'entrée d'IDE. Plus précisément, même s'il est raisonnable d'anticiper un effet globalement bénéfique au niveau de la zone prise dans son ensemble (Motta et Norman, 1996 ; Medvedev, 2006)², il est également fortement probable d'observer à terme une répartition inégalitaire entre les différents membres de l'organisation (Krugman, 1991 ; Blomström et Kokko, 1997 ; Ottaviano et Puga, 1998 ; Ghio, 1999 ; Catin *et al.*, 2001). Certains pays peuvent même voir des entreprises, initialement implantées sur leur territoire, se délocaliser chez un autre membre par le seul effet de l'instauration d'un ACR. Ensuite, aucun consensus sur un éventuel effet positif significatif des accords régionaux sur l'attraction des IDE n'est atteint dans la littérature empirique (Balasubramanyam *et al.*, 2002 ; Velde et Bezemer, 2004).

² Il convient de noter que, même au niveau de la zone entière, le lien positif entre intégration régionale et IDE n'est pas garanti. La raison essentielle tient au fait que ce lien est multidimensionnel (investissements horizontaux/verticaux, investissements intra-zone/extra-zone, ancien/nouveau régionalisme) incorporant donc de nombreux canaux de transmission parfois de sens opposés.

Le bilan est encore plus contrasté lorsque l'on se focalise sur les pays africains. Bien que le processus d'intégration régionale se soit largement développé sur le continent³, les flux d'IDE n'ont pas suivi (CNUCED, 2005). Certes, une augmentation est constatée depuis 1990, mais la part de l'Afrique dans les flux totaux (2,5% en 2003) reste encore largement en deçà de la part moyenne de l'ensemble des PVD (27% en 2003). Par ailleurs, une analyse rigoureuse du problème de l'IDE en Afrique doit adopter une approche désagrégée au niveau régional voire national tant la distribution des flux est inégale à l'intérieur du continent (Dupasquier et Osakwe, 2005).

Par conséquent, notre analyse a choisi de se focaliser sur le cas de l'organisation régionale du « Common Market for Eastern and Southern Africa » [COMESA]. Cette organisation, créée le 5 novembre 1994, regroupait, au 1^{er} janvier 2006, vingt pays d'Afrique de l'Est et du Sud (Burundi, Comores, Djibouti, Erythrée, Ethiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Rwanda, Seychelles, Ouganda, Zambie, Zimbabwe, Angola, République Démocratique du Congo [RDC], Egypte, Libye, Soudan, Swaziland)⁴. L'objectif de l'article est précisément de dresser un état des lieux sur la situation et l'évolution des flux d'IDE dans la zone du COMESA. En d'autres termes, il s'agit d'étudier, dans une perspective comparative, si la création de cet accord régional a exercé un quelconque effet sur la performance des pays membres en matière d'attraction des investissements étrangers.

Par ailleurs, notons que l'étude du phénomène des IDE dans cet espace régional particulier est intéressante pour au moins deux raisons. Premièrement, le COMESA n'a pas encore fait l'objet d'une recherche intensive alors même qu'elle fait aujourd'hui partie des organisations les plus abouties d'Afrique (Muuka *et al.*, 1998 ; Carmignani, 2006). Le modèle d'intégration retenu, celui de l'Union Européenne, est certainement ambitieux mais plusieurs

³ L'intégration régionale en Afrique est un phénomène déjà ancien. Récemment, le traité d'Abudja, signé en 1994, a redonné un certain dynamisme à la problématique régionale dans la zone. Sans être totalement exhaustif, il est possible de citer la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale [CEMAC], l'Union Economique et Monétaire de l'Ouest Africain [UEMOA], le Marché Commun de l'Est et du Sud de l'Afrique [COMESA], l'Union Douanière d'Afrique Australe [SACU], la Commission de l'Océan Indien [COI], la Communauté de Développement d'Afrique Australe [SADC], l'Union du Maghreb Arabe [UMA], la Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest [CEDEAO], la Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale [CEEAC], la Communauté d'Afrique de l'Est [EAC] et l'Autorité Intergouvernementale pour le Développement [IGAD].

⁴ Le Lesotho, la Somalie, le Mozambique et la Tanzanie faisaient partie des membres fondateurs mais se sont retirés depuis.

étapes décisives ont déjà été réalisées⁵. Deuxièmement, le COMESA s'inscrit dans le courant de pensée qui met en avant le rôle crucial de l'IDE dans le processus de développement de l'Afrique (Prasad *et al.*, 2003). Cette conception se manifeste non seulement au niveau institutionnel, *i.e.* un chapitre entier de la charte constitutive du COMESA porte sur l'investissement⁶, mais également au niveau de la politique économique, *i.e.* bon nombre d'entreprises ont déjà été réalisées ou sont en cours de réalisation à la fois sur les plans national, régional et international⁷. On comprend alors l'intérêt de notre problématique pour les décideurs politiques de ces pays qui ont fait de l'IDE l'un des éléments fondamentaux de la stratégie de développement⁸ de leurs économies, pauvres pour la grande majorité d'entre elles. Celle-ci prend encore plus d'importance si l'on considère l'intensification inévitable à venir du mouvement des biens et des capitaux à travers le processus en marche et toujours plus rapide de globalisation, qui devrait conduire à une concurrence acharnée entre PVD pour la « séduction » des bailleurs de fonds internationaux.

Pour ce faire, la suite de cet article est construite de la manière suivante. La section 2 dresse un état des lieux sur les performances des pays du COMESA en termes d'IDE pour la période récente (1980-2005). La section 3 propose différentes explications à ces résultats globalement décevants. La section 4 conclut en revenant sur les principaux résultats de l'étude. Elle insiste, en particulier, sur le fait qu'en dépit de ce constat globalement

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

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

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

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

défavorable, l'orientation politique contemporaine offre, tout de même, des perspectives encourageantes.

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

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

2.1. Une analyse en valeur absolue : des résultats mitigés

2.1.1. Une augmentation nette du volume au niveau régional

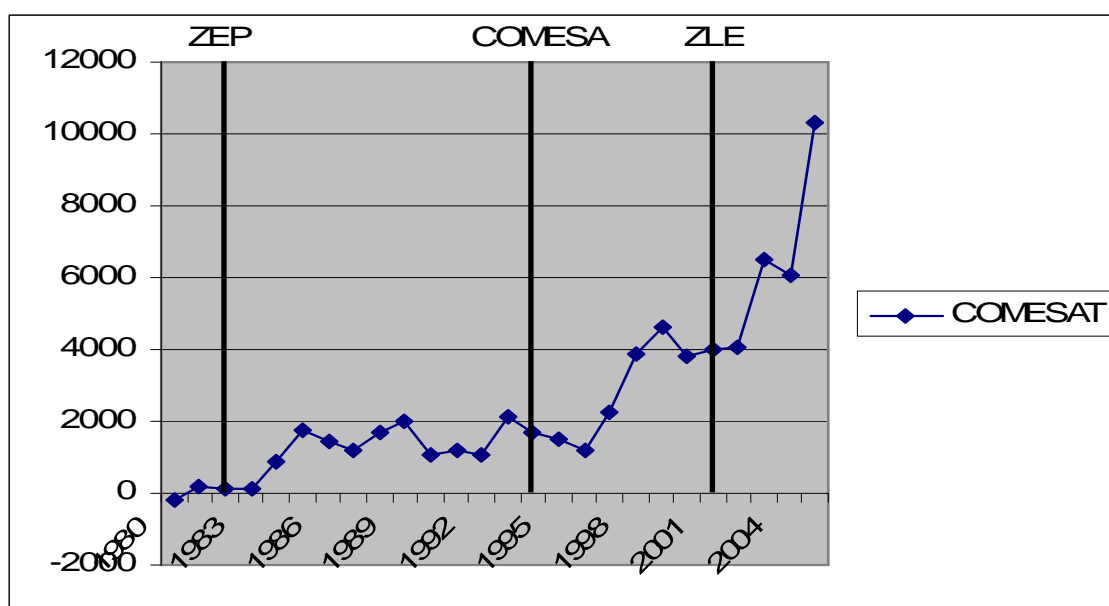
L'analyse du volume des flux d'entrée d'IDE dans le COMESA montre une forte augmentation sur les vingt cinq dernières années (Graphique 1). On passe de 200 millions de dollars américains [US\$] à peine au début des années 1980 à plus de 10 milliards de US\$ en 2005. En fait, l'évolution des entrées d'IDE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

Le début des années 1980 : une absence d'investissements étrangers. La performance au début des années 1980 est très mauvaise avec un flux moyen d'IDE sur la période 1980-1983 de 76 millions de US\$ seulement. Ce constat n'est pas très surprenant et reste relativement similaire aux profils affichés des autres régions en développement. On se trouve en effet bien avant le boom qu'a connu le monde en développement au niveau des investissements étrangers.

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

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

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



Note : COMESAT regroupe les 20 pays du COMESA.

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2006)

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

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

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2006)

2.1.2. Des conclusions moins favorables au niveau individuel

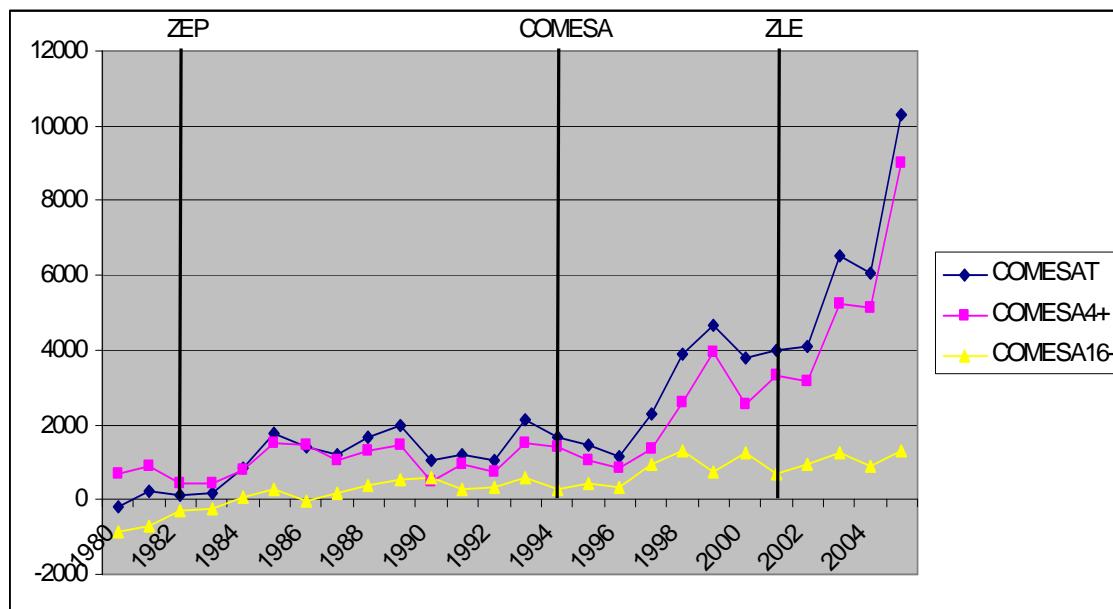
Un problème d'inégalité dans la répartition des flux. A l'image du continent africain, la distribution des flux d'IDE est inégale à l'intérieur de la zone du COMESA. Ces derniers se concentrent principalement sur trois pays, à savoir l'Egypte, l'Angola et le Soudan. Un quatrième pays, la RDC, peut être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

Une explication traditionnelle : l'importance du secteur primaire. Ce constat n'est pas surprenant. A l'image du continent africain, l'essentiel de l'IDE qui entre dans le COMESA a bénéficié au secteur primaire, et surtout à l'exploitation des ressources minérales et pétrolières (McDonald *et al.*, 2006). C'est largement le cas pour l'Angola, le Soudan et La RDC dont les exportations reposent massivement sur le pétrole. C'est moins vrai pour l'Egypte qui arrive tout de même à attirer des flux importants dans son industrie manufacturière⁹. La prépondérance du secteur des industries extractives n'est pas sans poser de problèmes quant à l'efficacité des flux de capitaux étrangers entrants. Ces derniers se concentrent souvent dans des enclaves de production sans grandes retombées positives sur l'économie locale, entraînant de surcroît des coûts importants en termes environnementaux et sociaux (Odhental, 2001). Cette hausse des investissements dans le secteur des industries extractives peut être en partie attribuée aux importants changements qui ont été apportés aux codes miniers contribuant à l'organisation du retrait de l'Etat de ce secteur, à une multiplication des opportunités pour le secteur privé et à un accroissement des incitations

⁹ Il faut relativiser cette affirmation dans la mesure où l'Egypte, comme d'autres pays du COMESA moins performants en termes d'IDE (Kenya, Libye, Rwanda, Zambie et Zimbabwe), figure dans la catégorie des pays exportateurs de combustibles et de minéraux telle que définie par la Banque Mondiale. L'Egypte fait également partie de l'Association des Producteurs de Pétrole Africains [APPA].

adressées aux investisseurs étrangers (CNUCED, 2005). Elle s'explique également par le relèvement récent des prix des matières de base, notamment celui du pétrole.

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



Note : COMESA4+ incorpore l'Egypte, l'Angola, le Soudan et la RDC. COMESA16- regroupe l'ensemble des autres membres du COMESA.

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2006)

2.1.3. Des conclusions encore moins favorables au niveau international

Un retard important par rapport aux autres régions en développement concurrentes. La comparaison avec d'autres régions du monde renforce ce bilan négatif. Le COMESA reproduit les caractéristiques du continent africain et apparaît de plus en plus marginalisé dans une économie de plus en plus mondialisée. Le tableau 2 montre en effet que, jusqu'à l'année 2002, le COMESA ne représentait qu'une très faible part du total mondial (0,6 %) et du total des PVD (2,6 %). Les chiffres de 2003 (1,2 % pour la part mondiale et 3,8 % pour la part des PVD) sont meilleurs mais affichent des pourcentages similaires aux années 1980. En d'autres termes, sur une période longue de vingt ans, le COMESA n'a pas évolué en matière d'attractivité d'investissements étrangers.

Quelques signes encourageants. Il convient tout de même de tempérer ce constat alarmant. En premier lieu, même si la situation reste mauvaise, elle s'est améliorée continuellement depuis le début des années 2000. En second lieu, la part du COMESA dans le

total de l'Afrique (43,3 %) est relativement élevée, même si elle reste largement moins influente que l'autre grande organisation régionale de la zone, en l'occurrence la SADC, approchée ici par l'Afrique Subsaharienne.

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

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

Source : FDI/TNC Database, CNUCED (2004)

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

L'analyse précédente, basée sur les chiffres bruts (en valeur absolue), a le défaut majeur de ne pas prendre en compte l'effet taille des pays. En effet, il est normal qu'un grand pays enregistre des flux plus importants qu'un pays de petite taille. Cela n'indique pas pour autant qu'il est plus performant. Par ailleurs, les décideurs sont souvent davantage intéressés par le comportement de leur économie en matière d'IDE par rapport au potentiel qu'elle propose. Aussi, la considération de la taille et des caractéristiques des pays permet de mieux appréhender l'attractivité d'une économie (d'une région) par rapport aux autres économies (régions) du monde.

2.2.1. Les indicateurs de la CNUCED

Récemment, les économistes de la CNUCED ont élaboré deux indicateurs¹⁰ ayant pour objectif de combler ces lacunes : les indices de performance et de potentiel d'accueil.

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

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

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

¹⁰ Ces deux indicateurs portent sur un échantillon de 140 économies. Concernant le COMESA, plusieurs pays ne font pas partie de l'échantillon, à savoir le Burundi, Les Comores, Djibouti, l'Erythrée, Maurice, Les Seychelles et le Swaziland. Les chiffres pour chaque pays et chaque indicateur sont donnés dans l'annexe A.1.

un faible potentiel et (iv) les « Under-performers » montrant à la fois des performances mauvaises et un faible potentiel.

2.2.2. Des enseignements plus intéressants

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

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

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

Source : World Investment Report (CNUCED, 2006)

Mais certains signes encourageants. Toutefois, l'évolution depuis la mise en place de l'accord est intéressante. Le groupe des « Under-performers », *i.e.* performance plus potentiel d'accueil faibles, comptabilise, par rapport à la période 1988-1990, moins de membres en 2004. Cette amélioration ne vient pas des potentialités, qui restent faibles dans la zone, mais des performances réelles. Ainsi, l'analyse montre que cinq pays manifestent une performance relativement bonne (Angola, Ethiopie, Ouganda, Soudan et Zambie) et même très bonne pour l'Angola qui se classe au 4^{ème} rang mondial. Cette analyse permet également

de mettre en évidence, par rapport à l'analyse précédente, trois autres pays (Ethiopie, Zambie, Ouganda) qui ont réussi, toutes proportions gardées, à attirer l'attention des investisseurs étrangers. A ce propos, une caractéristique nouvelle apparaît en ce qui concerne la nature des flux entrants. A l'exception de la Zambie (extractions non pétrolières comme le cuivre, le plomb, le zinc, l'argent, l'or, le Cobalt), ces derniers ne se concentrent pas dans le secteur primaire mais dans le secteur des services. Ce résultat est largement dû aux différents programmes de privatisation, touchant de nombreux secteurs d'activité (télécommunications, transport, banques, ...) mis en place par l'Ouganda et l'Ethiopie sur la dernière décennie.

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

Il apparaît donc que le COMESA, pris dans son ensemble, reste en marge du mouvement d'intensification des flux de capitaux internationaux inscrit dans le phénomène plus global de la mondialisation malgré quelques signes encourageants¹¹. A l'exception de l'Ethiopie et de l'Ouganda, la formation de l'accord régional n'a pas eu de véritable impact sur la dynamique des IDE entrants dans la zone. Les performances relativement satisfaisantes enregistrées par les bons élèves s'expliquent bien plus par la quantité abondante de ressources naturelles stratégiques valorisables à coûts limités et la récente augmentation de leur prix sur les marchés mondiaux. Dès lors, il est crucial de s'interroger sur les causes profondes pouvant expliquer ce manque d'intérêt de la part des investisseurs internationaux. En fait, elles sont, pour la plupart d'entre elles, bien connues et communes à l'ensemble du continent africain.

3.1. Incertitude et instabilité économique

Investir dans le COMESA est probablement très rentable mais c'est également très risqué, étant donnée la forte incertitude qui pèse sur l'environnement économique, politique et social de la région.

3.1.1. L'instabilité macroéconomique

¹¹ Ce constat est d'autant plus surprenant qu'investir dans la zone est en général très profitable, les taux de retour sur investissement en Afrique étant considérablement plus fort que pour la plupart des autres régions du monde (CNUCED, 1995 ; Hamilton et Duke, 1998).

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

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

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

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

Source : calculs de l'auteur.

Le taux de croissance économique : entre crises et forte variabilité. Le comportement du taux de croissance économique sur la période post-signature du traité du COMESA montre que ces pays, pour la plupart, sont encore dans une période de convalescence après les désastres économiques des années 1980 et du début 1990. Comme illustré par le Tableau 4¹², beaucoup de pays affichent des taux de croissance intéressants mais très variables, c'est-à-dire des années avec des taux impressionnants suivies d'une ou plusieurs années de crises sévères. C'est le cas notamment de l'Erythrée, de l'Ethiopie et du Rwanda qui enregistrent une croissance supérieure à 4% mais qui, dans le même temps, connaissent plusieurs périodes de crise. D'autres, encore, ont vu leur économie stagner

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

(Comores, Djibouti, Zimbabwe) ou même régresser (Burundi, RDC). Au final, seuls l'Angola, l'Égypte, Maurice et le Swaziland manifestent un taux de croissance relativement fort et stable dans le temps. Dans ce contexte, il est important de rappeler que l'investissement étranger n'aime pas l'incertitude, la stabilité de la croissance comptant plus que son niveau absolu.

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

La récurrence de crises de change. Le problème manifeste au niveau du contrôle de l'inflation peut trouver une justification dans l'évolution des taux de change des monnaies de la zone. Rogoff et Reinhart (2003) mettent en évidence le fait que cette zone géographique a été en proie, au cours des années 1980 et 1990, à la multiplication de crises de change particulièrement sévères. Celles-ci prennent le plus souvent la forme de grandes dévaluations, imposées dans le cadre de la mise en œuvre des Programmes d'Ajustement Structurel [PAS]¹³ par le Fonds Monétaire International [FMI] et la Banque Mondiale [BM], dont le but était à l'origine de relancer la compétitivité à l'exportation de ces pays. Le résultat n'a pas été positif puisque ces dévaluations ont dans le même temps provoqué de l'inflation, ce qui a érodé l'effet bénéfique initial sur la compétitivité. Par contre, elle a entraîné une excessive volatilité des changes, laquelle est néfaste à la fois pour le commerce et l'investissement. Néanmoins, si l'on s'intéresse uniquement à la période postérieure à l'établissement du COMESA, le phénomène est moins prononcé. L'instabilité des changes ne concerne plus que huit pays (Angola, Madagascar, Malawi, Rwanda, RDC, Soudan, Zambie et Zimbabwe).

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

Le poids de la dette externe. L'ampleur de la dette externe est probablement l'un des plus graves maux dont souffrent aujourd'hui les pays du COMESA, comme la grande majorité du continent africain d'ailleurs. Le Tableau 5 précise que la moitié des membres (Angola, Burundi, Comores, Ethiopie, Madagascar, Malawi, Rwanda, RDC, Soudan et Zambie) exhibe, encore en 2004, une part de la dette externe en pourcentage du PIB supérieure à 80%, un seuil qui est généralement annonciateur d'un problème de soutenabilité des paiements extérieurs. Il convient, toutefois, de mentionner que certains pays (Egypte, Kenya, Maurice, Swaziland et Zimbabwe) manifestent des performances satisfaisantes en la matière avec des rapports de dette externe relativement peu élevés. La perversité d'une telle situation réside dans le fait qu'une grande partie de ce que ces pays produisent passe dans le remboursement de la dette, au détriment d'éventuels programmes destinés à l'amélioration des conditions de vie des populations et des infrastructures indispensables au développement des investissements locaux et étrangers.

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

¹⁴ L'indice de concentration, dont la valeur est comprise entre 0 et 1, indique le degré de concentration des exportations d'un pays par rapport aux produits qu'il exporte. Plus l'indice est proche de 1, plus la concentration est forte dans le sens où un nombre réduit de produits représente une large part du total des exportations du pays. Il est donné par l'indice de Herfindahl-Hirschmann normalisé [H^*] où $H^* = \frac{\sum_{i=1}^n S_i^2 - (1/n)}{1 - (1/n)}$ avec S_i représentant la part (en valeur) des exportations du bien i dans les exportations totales et n le nombre de groupe de produits (position à trois chiffres de la CTCI).

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

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

Source : Handbook of Statistics (CNUCED, 2006).

3.1.2. Le manque de transparence

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

Instabilité politique et politique macroéconomique. Les investisseurs internationaux sont sensibles à l'instabilité du cadre de la politique macroéconomique d'un Etat. Or, celle-ci est étroitement liée à l'instabilité du régime politique, un phénomène récurrent en Afrique. Globalement, l'ensemble des régions africaines, dont le COMESA, est confronté à ce problème quelle que soit la forme qu'il prend (coups d'Etat, guerre, conflits religieux ou ethniques, ...). Rogoff et Reinhart (2003), par exemple, démontrent qu'il y a beaucoup plus de risque qu'une guerre se déclare en Afrique (26,3%) qu'en Asie (19,4%) ou dans l'hémisphère ouest (9,9%). Par ailleurs, les auteurs mettent en évidence une corrélation négative entre les IDE et les conflits en Afrique. Bien entendu, la mise en place du COMESA, par nature, a fait reculer cette instabilité politique en Afrique de l'Est et Sud. Plus qu'un accord économique, le COMESA est d'abord un accord politique qui a fait de la paix la « priorité des priorités ». A côté de cela, quelques points de tension (guerres civiles à Madagascar en 2002 et en RDC en 2008, conflits ethniques au Darfour en 2007, l'intervention militaire de l'Ethiopie en Somalie en 2006, les problèmes avec les élections libres au Zimbabwe en 2008, ...) demeurent tout de même, indiquant que la sécurité et la stabilité politique régionale reste très précaire.

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

décisions des autorités locales sont rarement écrites, motivées et fondées sur des lois et réglementations publiées. Les résultats relatifs aux projets d'investissement sont donc imprévisibles, ce qui accroît les coûts et les risques pour les investisseurs.

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

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

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

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

avec les pays de l'OCDE (accords AGOA, TSA et APE¹⁷), l'application de certaines règles, dont les règles d'origine, devient complètement confuse, conformément au « Spaghetti Bowl effect » de Bhagwati *et al.* (1998).

L'imperfection de l'information. Les investisseurs étrangers sont souvent mal informés sur les conditions économiques et financières des marchés de la zone que ce soit sur les potentialités existantes ou sur les progrès accomplis par les pays au niveau du climat d'investissement. Il existe, en effet, peu de publications ou de journaux spécialisés couvrant plusieurs pays. L'ampleur de ce problème est telle en Afrique que les investisseurs mettent beaucoup de temps à prendre conscience des changements intervenus dans les pays qui présentaient autrefois des conditions défavorables. Une solution intéressante, qui a été adoptée par plusieurs membres du COMESA, est de compléter les réformes « pro-IDE » par une véritable stratégie de marketing en instituant une Agence de Promotion des Investissements [API]. L'objectif de cette API est de construire l'image d'un territoire et de valoriser son attractivité éventuelle auprès de l'étranger (Michalet, 1999)¹⁸. Malheureusement, l'efficacité de ces API est restée très limitée dans le domaine qui nous intéresse. Au moins quatre raisons expliquent ce constat, à savoir (i) des activités de promotion prématurées, (ii) un manque d'autonomie par rapport à l'autorité ministérielle de tutelle, (iii) des promesses non tenues et (iv) un manque d'harmonisation régionale¹⁹.

Le syndrome du « mauvais voisinage ». Beaucoup de spécialistes pensent que le manque d'investissements étrangers en Afrique provient de la combinaison entre l'imperfection de l'information, évoquée ci-dessus, et la psychologie de certains investisseurs qui voient l'Afrique comme un tout indissociable. En effet, devant le manque d'informations sur les progrès des réformes pro-IDE, les investisseurs, dans leur procédure d'évaluation des risques, ont tendance à considérer l'Afrique dans son ensemble, en généralisant les obstacles potentiels à l'ensemble des pays de la zone même si ces derniers sont en fait très localisés. Ainsi, le COMESA souffre du syndrome de « mauvais voisinage » qui fait que la mauvaise réputation justifiée ou non d'un pays dépasse ses propres frontières et affecte également celle

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

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

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

des pays limitrophes. Aussi, on comprend bien pourquoi, en matière d'IDE, l'incertitude et l'instabilité économique et politique qui en découle doivent être traitées dans un cadre résolument régional qui reconnaisse explicitement la nature interdépendante des économies africaines, d'une part, et le risque de contagion des perturbations politiques et économiques à l'intérieur de la région, d'autre part.

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

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

Note : Une valeur de l'indice de corruption proche de zéro (de dix) indique un fort (faible) degré de corruption.

On considère généralement que la corruption commence à être prononcée lorsque l'indice est inférieur à 5.

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

3.2. Le coût de la réalisation des affaires

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

3.2.1. La taille limitée des marchés locaux

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

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

3.2.2. Des infrastructures sous-développées

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

Tableau 7 : Indicateurs de taille de marché, de dotations en infrastructures matérielles, financières et humaines, année 2004

PAYS	SURFACE (Km ²)	POPULATION		PIB (US\$)		DOTATIONS MATERIELLES			DOTATIONS HUMAINES (%)			Incidence du VIH/SIDA dans la population adulte		
		Total (millions)	Taux de croissance	Total (millions)	Par hab. (brut)	Par hab. (réel)*	Abon. tél. fixe ou mobile**	Utilisateurs d'internet**	Routes pavées	inscription en primaire	achèvement du primaire		inscription en secondaire	
COMESA														
Angola	1246700	13,5	3	13189,2*	977*	1715,72	54	11	3,7	
Burundi	27830	7,3	1,88	657,2	89	526,87	18	3	10	80	33	12	3,3	
Comores	2230	0,6	2,36	366,5	596	1570,37	42	14	..	85	50	35	<0,1	
Djibouti	23200	0,7	1,41	663,1	927	1973,89	59	12	..	39	34	22	3,1	
Egypte	1001450	68,7	1,73	75147,8	1093	4367,75	235	54	81	101	95	87	<0,1	
Erythrée	117600	4,5	1,99	924,6	207	700,1	14	12	..	66	44	29	2,4	
Ethiopie	1104300	70	1,94	8076,9	115	640,65	9	2	19	77	51	28	3,5	
Kenya	580370	32,4	1,65	15600,3	481	1220,84	85	32	14	111	92	48	6,1	
Libye	1759540	5,7	2,05	29118,8	5132	..	156*	36	..	112*	..	104*	<0,2	
Madagascar	587040	17,3	2,56	4364	252	780,34	22	5	..	134	45	..	0,5	
Malawi	118480	11,2	1,99	1812,9	162	744,49	25	4	45*	125	58	29	14,1	
Maurice	2040	1,2	0,98	6056,1	4907	15550,23	731	146	100	103	100	86	0,6	
Rwanda	26340	8,4	2,8	1845	219	990,61	18	4	19	119	37	14	3,1	
RDC	2344860	54,8	3,01	6570,5	120	232,24	36	2	2	62*	39*	22*	3,2	
Seychelles	450	0,1	1,26	703,5	8306	9241,76	904	239	96	110	106	
Soudan	2505810	34,4	2,39	19559	569	1521,51	58	32	..	60	49	35	1,6	
Swaziland	17360	1,1	1,29	2412,9	2155	5313,62	169	32	..	107	64	45	33,4	
Ouganda	241040	25,9	2,5	6833,3	264	1026,7	44	7	23	125	57	19	6,7	
Zambie	752610	10,5	1,37	5388,6	511	965,21	48	20	..	99	66	26	17,0	
Zimbabwe	390760	13,2	0,37	8304,5	631	2090,28	57	63	19*	96*	80*	36*	20,1	
							Chine	499	73	81	118	98	73	0,1
							Indonésie	185	52	58*	117	101	64	0,1
							Malaisie	766	397	81	93*	91*	76*	0,5
							Thaïlande	537	109	..	98*	82*	82*	1,4

Note : (*) Les chiffres sont donnés pour l'année 2003. (**) Ces indicateurs sont donnés pour 1000 habitants.

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

Le problème du transport. Les infrastructures en matière de transport (réseaux routiers, réseaux ferroviaires, transports maritime et aérien) constituent une condition nécessaire au développement des IDE. Or, le Tableau 7 met clairement en évidence que ce type d'infrastructures fait cruellement défaut dans le COMESA, ce qui justifierait en partie la faiblesse constatée des échanges commerciaux intra-zone. Ce problème est très prononcé au niveau national. L'indicateur portant sur les routes bitumées, par exemple, est relativement faible pour l'ensemble des membres, à l'exception de l'Égypte, Maurice et les Seychelles. Il l'est également au niveau régional. Sur les 561000 km de routes répertoriées, seulement 11,4% d'entre elles étaient bitumées en 1998 (Muuka *et al.*, 1998). Par ailleurs, l'essentiel des grands axes routiers à l'échelle de la région porte sur la dimension Est-Ouest avec peu de liens Nord-Sud²⁰. De plus, ces derniers sont caractérisés par des coûts d'exploitation élevés et des opérations de transit encombrantes.

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

Une pénurie de personnes qualifiées. Avec une population totale de 368,5 millions d'habitants, les économies du COMESA ont un potentiel relativement important en ressources humaines. Toutefois, la conjonction de plusieurs facteurs, à la fois historique, politique et économique (histoire coloniale, succession de guerres, mauvaises politiques économiques, et sévérité des PAS), ont fait que la population a été particulièrement négligée, mal formée et mal soignée. Les conséquences évidentes ont été une productivité du travail faible et un

²⁰ Ces derniers sont (i) Mombasa-Nairobi-Kampala-Kigali-Bujumbura, (ii) Dar-es-Salaam-Kigoma-Bujumbura-Kigali, (iii) Nacala-Blantyre-Lusaka, (iii) Maputo-Bulawayo-Lusaka, (iv) Maputo-Lubumbashi-Lusaka, (v) Beira-Harare-Lusaka.

manque de compétitivité en dépit des salaires très bas rencontrés dans la zone. Ceci apparaît clairement, comme le Tableau 7 l'indique, au niveau du taux d'achèvement du primaire, dont les chiffres pour les pays du COMESA (sauf l'Égypte, la Libye, Maurice, les Seychelles, le Kenya et le Zimbabwe) sont bien en dessous de ceux affichés par les pays en développement concurrents. Cette évidence est encore plus flagrante lorsque l'on s'intéresse au taux d'inscription en secondaire pour lequel seuls l'Égypte, Maurice, la Libye et les Seychelles montrent des performances satisfaisantes. Ce manque de formation se ressent en particulier dans le milieu administratif. Un certain nombre d'investisseurs étrangers ont pointé du doigt le fait que beaucoup d'agents responsables de l'approbation des permis de construire, des incitations à l'investissement et d'autres licences ou autorisations n'ont pas les qualifications techniques ou professionnelles requises pour prendre des décisions pertinentes et favorables aux investisseurs. Ceci conduit alors à des lenteurs et retards, à des refus injustifiés et à l'augmentation des coûts et des risques en général (COMESA, 2002). Par ailleurs, la région doit faire face au problème de la fuite des cerveaux, pour les pays qui en sont dotés, vers principalement les États-Unis, le Royaume-Uni et d'autres pays du Commonwealth (Goldstein, 2004)²¹.

La pandémie du SIDA. A de nombreux égards, les ravages du SIDA, qui se manifeste d'abord à l'échelle individuelle et familiale, finissent par avoir un impact macroéconomique désastreux (Beresford, 2001). La perte de travailleurs expérimentés et de personnel qualifié, déjà rares, nuit à la production dans des secteurs essentiels. De façon plus insidieuse, le SIDA sape le moral de la population et affaiblit la confiance en l'avenir, ce qui a pour effet de réduire davantage la productivité, de freiner l'épargne et l'investissement et, donc, de ralentir la croissance économique. Ceci inquiète bien évidemment les investisseurs étrangers. L'incertitude liée au SIDA incite à vendre plutôt qu'à garder des placements, et encore moins à accroître les investissements. Selon le rapport du programme des Nations Unies sur le VIH/SISA (2004), il n'existe pas véritablement d'épidémie « africaine » tant la diversité des niveaux et tendances de l'infection à VIH est considérable sur ce continent. Ce constat se reflète également à l'intérieur du COMESA. Le Tableau 7 permet de dégager trois zones géographiques bien distinctes de concentration de la maladie. La partie australe continentale du COMESA (Malawi, Swaziland, Zambie et Zimbabwe) est très fortement touchée avec des taux de prévalence allant de 14,1% à 33,4%. La partie centrale et orientale

²¹ Goldstein (2004) précise que la perte en termes de travail qualifié se fait le plus vivement ressentir dans l'ingénierie, la médecine, la comptabilité et les services financiers, même si cette crise de compétences semble s'étendre aujourd'hui aux artisans.

(Angola, Burundi, Djibouti, Ethiopie, Rwanda, RDC, Ouganda) montre des taux de prévalence modérés allant de 3,1% à 6,7%. Enfin, le Nord du COMESA (Egypte, Libye, Soudan) et les îles de l'Océan indien (Comores, Madagascar, Maurice) affichent des taux faibles voire très faibles. Toutefois, globalement, le SIDA reste quand même un problème dans la zone.

Le sous-développement des marchés financiers. Un consensus semble se dégager aujourd'hui sur le fait que le développement des marchés financiers domestiques est non seulement un élément clé pour l'attraction des IDE mais, bien plus que cela, c'est l'élément le plus important (Alfaro *et al.*, 2004 ; Campos et Kinoshita, 2008). Les marchés financiers de l'Afrique de l'Est et du Sud sont principalement des marchés de capitaux largement dominés par des marchés d'action (Irving, 2005) auxquels s'ajoutent des marchés embryonnaires de la dette publique depuis quelques années (Atiopou, 2007). Le COMESA compte aujourd'hui neuf marchés d'actions (Egypte, Kenya, Maurice, Ouganda, Soudan, Malawi, Swaziland, Zambie et Zimbabwe) lesquels proposent des résultats très positifs en termes de rendements, notamment, sur les périodes récentes (Tableau 8). Néanmoins, en dépit de ces bons résultats, ces marchés restent relativement petits en termes de capitalisation²² par rapport à d'autres marchés émergents. Ils affichent également de petits volumes d'opérations, de faibles ratios de liquidités et un nombre marginal de compagnies inscrites à leur cote officielle (Tableau 9). A ce niveau, il convient de préciser, tout de même, que le marché égyptien se dégage largement de l'ensemble. Il est, en effet, le premier marché des capitaux du COMESA et le deuxième du continent africain, juste derrière l'Afrique du Sud. Toutes ces caractéristiques, combinées avec l'image négative et persistante de l'Afrique dans les médias et les milieux financiers internationaux, empêchent ces marchés africains de se développer et de jouer pleinement leur rôle de sources alternatives de financement pour les entreprises locales et celui de sources d'investissement pour les acteurs locaux et étrangers.

²² Moss *et al.* (2007) montrent que les faibles valeurs de la capitalisation boursière des marchés africains ne sont pas hors des normes mondiales lorsqu'on rapporte la capitalisation boursière à la taille de l'économie du pays hôte. Etant données que les économies africaines comptent parmi les plus petites du monde, il n'est pas très surprenant que la taille de leurs bourses soit également petite.

Tableau 8 : Performances des marchés boursiers du COMESA

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

Source : Atiopou (2007)

Tableau 9 : Un descriptif des marchés boursiers du COMESA

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

Source : Atiopou (2007)

3.2.3. De nombreuses contraintes administratives

Enfin, à partir d'un ensemble de guides nationaux d'investissement de plusieurs membres de l'organisation, le COMESA a identifié plusieurs barrières administratives à l'investissement international communes à l'ensemble des membres (COMESA, 2002).

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

Le défaut d'application de certaines règles. Les investisseurs se plaignent souvent du défaut d'application de certaines règles cruciales dont (i) les régimes de ristournes de droits de douanes (« Drawbacks ») pour les inputs importés et (ii) les règles d'origine. D'abord, la procédure des « Drawbacks » est tellement lente et fastidieuse que certains investisseurs renoncent au remboursement, ce qui contribue à rehausser le coût de l'activité économique dans la région. Ensuite, de sérieux problèmes de transgression des règles d'origine²³ et d'étiquetage de marchandises étrangères ont été observés. Néanmoins, ce problème devrait disparaître avec l'instauration future de l'Union Douanière et de son Tarif Extérieur Commun à l'horizon 2008.

Des problèmes liés à l'emploi. Les guides nationaux indiquent que certains pays ont des législations du travail extrêmement restrictives, faisant augmenter alors le coût d'investissement sans pour autant en apporter les bénéfices attendus en termes d'emplois. En effet, de nombreuses législations du travail cherchent à protéger les employés contre la perte

²³ Le COMESA a retenu cinq critères d'origine, et le respect d'un seul de ces critères donne droit à l'appellation d'origine (COMESA, 2007). Ainsi, une marchandise est considérée comme locale (au sens du COMESA) si (i) elle a été entièrement obtenue ou produite dans un Etat membre ou en vient, (ii) elle a été produite dans un Etat membre et la valeur coût, assurance et fret (c.a.f) des matériaux importés ne dépasse pas 60% du coût total des matériaux utilisés pour la production de ces marchandises, (iii) la valeur ajoutée du processus de fabrication effectué par un producteur d'un Etat membre sur des matériaux importés se monte à au moins 35% du coût départ-usine des marchandises, (iv) du fait du processus de fabrication, elle est maintenant classée dans une nouvelle position tarifaire, différente de celle qu'elle occupait lorsqu'elle a été importée et (v) elle est d'une importance particulière pour le développement économique des Etats membres et ne comprend pas moins de 25% de valeur ajoutée.

de leur emploi sans prendre en compte les cycles d'une entreprise et les facteurs économiques qui sous-tendent les décisions d'embauche. Il devient alors très difficile pour les entreprises de licencier les employés devenus inutiles dans les situations de conjonctures défavorables. Cette protection excessive du travail local se répercute sur la politique d'immigration concernant notamment les personnels expatriés. La plupart des restrictions sur l'immigration visent à protéger la main d'œuvre nationale et à assurer une hausse des emplois locaux plutôt que l'« importation » de personnel étranger. Même si ces objectifs sont légitimes, l'impossibilité de recruter à l'étranger, dans des délais et à un coût raisonnables, le personnel requis, contraint les investisseurs potentiels à abandonner leur projet d'implantation. Certaines catégories de travailleurs, comme par exemple les techniciens et les cadres de direction, pourtant indispensables à l'activité de production résultant de l'investissement, ne sont pas disponibles sur place. La conclusion qui en ressort est que, dans l'ensemble, les législations du travail excessivement protectrices font fuir les investisseurs et font baisser l'emploi *in fine*.

4. CONCLUSION

Pour conclure, notre analyse permet d'isoler plusieurs enseignements importants, à savoir (i) globalement, les IDE ont augmenté dans la zone depuis l'instauration de l'Accord en 1994, (ii) l'augmentation constatée est inférieure aux attentes et largement en deçà des résultats affichés par d'autres régions en développement, (iii) elle se concentre sur un petit nombre de pays, principalement ceux qui sont riches en ressources naturelles, (iv) seul l'Égypte parvient à attirer des flux importants dans son industrie manufacturière²⁴, (v) malgré des avancées incontestables dans le domaine du climat des investissements, il reste encore de nombreuses entraves qui bloquent le décollage des IDE dans la région et (vi) les pays présentant de bonnes performances sur les différents éléments de l'attractivité des IDE (pouvoir d'achat, infrastructures, gouvernance, cadre réglementaire, ...) sont peu nombreux et toujours les mêmes, à savoir Maurice, les Seychelles, la Libye et dans une moindre mesure l'Égypte. Sur ce dernier résultat, nous comprenons facilement qu'à l'exception de l'Égypte ces pays ne peuvent pas attirer des IDE de grande envergure, étant limités soit par la taille et l'éloignement de leurs marchés pour Maurice et les Seychelles soit par le contexte politique international très compliqué pour la Libye.

²⁴ Il faudrait peut être rajouté l'Île Maurice avec le secteur du textile et de l'habillement mais nous n'avons malheureusement pas les données à ce sujet.

Nos résultats sont, par conséquent, conformes aux intuitions théoriques. Ils s'inscrivent également dans les conclusions plus générales concernant l'efficacité des accords Sud-Sud délivrées par Venables (2003). A cet égard, l'auteur démontre que, contrairement aux accords Nord-Nord et dans une moindre mesure aux accords Nord-Sud, les accords Sud-Sud sont susceptibles de conduire à une divergence des revenus et à une répartition inégale des gains de bien être.

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

Premièrement, des accords commerciaux multilatéraux ont été lancés au niveau mondial, lesquels se poursuivent aujourd'hui, offrant des perspectives de débouchés intéressantes et des financements pour le développement des économies concernées (Dupasquier et Osakwe, 2005 ; COMESA, 2006). Sans être exhaustif, il est possible de citer *(i)* le « African Growth and Opportunities Act » [AGOA] qui établit un partenariat stratégique solide avec les Etats-Unis d'Amérique depuis 2000, *(ii)* l'initiative « Tous Sauf les Armes » [TSA] qui accorde, depuis mars 2001, l'élimination des droits et des quotas pour la grande majorité des produits des Pays les Moins Moins Avancés [PMMA], à l'exception des armes et des munitions, arrivant sur le marché européen, *(iii)* le NEw Partnership for Africa's Development » [NEPAD] adopté en juillet 2001, *(iv)* les Accords de Partenariat Economique [APE] avec l'UE dont les négociations ont débuté en 2004, *(v)* la Zone Commune d'Investissement du COMESA [ZCIC] et l'ARIC lancée en 2005.

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

Dernièrement, le COMESA, avec l'aide de la BM, a créé en janvier 2001 l' « African Trade Insurance Agency » [ATIA]. Cette organisation est spécialisée dans la couverture contre les risques d'instabilité politique et de guerre dans la zone. Elle donne, notamment, des

garanties sur la couverture du risque financier lié aux activités productives localisées dans un pays membre et financées par un étranger²⁵.

RÉFÉRENCES

Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S., Sayek S., 2004, "FDI and Economic Growth: the Role of Local Financial Markets," *Journal of International Economics*, 64, 89-112.

Anderson K., Dimaranan B., François J., Hertel T., Hoekman B., Martin W., 2001, "The cost of rich (and poor) country protections to Developing countries", *Journal of African Economies*, 10(3), 227-257.

Andreff W., 2003, *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte, n°187, Février.

Assidon E., 2007, *Les théories économiques du développement*, Repères, La Découverte, n°108, Avril.

Atiopou A.M., "Marchés financiers africains de 2002 à 2006", *Afrology*, Pazisma Corporation, Montreal, Canada.

Balasubramanyam V.N., Sapsford D., Griffiths D., 2002, "Regional integration agreements and foreign direct investment: Theory and preliminary evidence", *The Manchester School*, 70(3), 460-482, Juin.

Bhagwati J., Greenaway D., Panagariya A., 1998, "Trading preferentially: Theory and policy", *The Economic Journal*, 108, 1128-1148, Juillet.

Beresford B., 2001, "AIDS takes an economic and social toll", *Africa Recovery*, 19-23, Juin.

²⁵ Plus précisément, l'ATIA propose une assurance contre (i) les guerres, troubles civils et embargo, (ii) la restriction des transferts et la non convertibilité des monnaies, (iii) l'insolvabilité des acheteurs, (iv) l'expropriation et la saisie de marchandises, (v) l'interdiction des exportations, (vi) l'annulation des licences d'importation et d'exportation, (vii) l'imposition de droits d'entrée inconstitutionnels, (viii) les changements de taxes rétroactifs et discriminatoires et (ix) les risques de transit et de détournement.

Blomström M., Kokko A., 1997, "Regional integration and foreign direct investment", *NBER Working Paper*, n°6019.

Campos N. F., Kinoshita Y., 2008, "Foreign Direct Investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America," *IMF Working Paper*, n° 08/26.

Carmignani, F., 2006, "The road to regional integration in Africa: Macroeconomic convergence and performance in COMESA", *Journal of African Economies*, 15(2), 212-250, June.

Catin M., Ghio S., Van Huffel Ch., 2001, "Intégration, investissements directs étrangers et concentration spatiale dans les pays en développement", *Région & Développement*, 13, 11-46.

CNUCED, 1995, *Rapport sur le commerce et le développement*, Nations Unies, Genève.

CNUCED, 1998, *Foreign direct investment in Africa: Performance and potential*, Nations Unies, Genève.

CNUCED, 2004, *World Investment Report: The shift towards services*, Nations Unies, Genève.

CNUCED, 2005, *Le développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l'investissement étranger direct*, Nations Unies, Genève.

CNUCED, 2006, *World Investment Report*, Nations Unies, Genève.

COMESA, 2002, *Guide régional des investisseurs du COMESA*, Lusaka, Zambie.

COMESA, 2005, *Rapport annuel du COMESA*, Lusaka, Zambie.

COMESA, 2006, *Plan stratégique du COMESA à moyen terme : 2006-2010*, Lusaka, Zambie, Juillet.

COMESA, 2007, "Les règles d'origine du COMESA : Favoriser le libre échange et les investissements dans la région", Briefings du COMESA.

Dupasquier C., Osakwe P.N., 2005, "Foreign direct investment in Africa: Performance, challenges and responsibilities", *Journal of Asian Economics*, 17, 241-260.

Ghio S., 1999, "Intégration économique et concentration spatiale : Une revue de la littérature récente", *Région & Développement*, 10, 127-149.

Goldstein A., 2002, "The new regionalism in Sub-Saharan Africa: More than meets the eye?", *OECD Working Paper*, n°20, Mai.

Goldstein A., 2004, *Intégration régionale, IDE et compétitivité en Afrique australe*, Etudes du Centre de Développement, OCDE.

Hamilton M., Duke L., 1998, "For companies in Africa, the risks are great, but the potential is enormous", *International Herald Tribune*, 7-7, Mars.

Krugman P., 1991, "Increasing returns and Economic geography", *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.

Irwing J., 2005, "Regional integration of stock exchanges in Eastern and Southern Africa: Progress and prospects", *IMF Working Paper*, n°05/122, Juin.

McDonald C., Treichel V., Weisfeld H., 2006, "Attirer les investisseurs", *Finances et Développement*, 34-36, Décembre.

Medvedev D., 2006, "Beyond trade: The impact of preferential trade agreements on foreign direct investment inflows", *World Bank Policy Research Working Paper*, n°4065, Novembre.

Michalet C.-A., 1999, *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Economica.

Morisset J., 2001, "Foreign direct investment in Africa: Policies also matter", *Transnational Corporation*, 9, 107-125.

Moss T., Ramachandran V., Shah M., 2004, "Is Africa's skepticism of foreign capital justified? Evidence from East African firm survey data", *Center for Global Development Working Paper*, n°41.

Moss T., Ramachandran V., Standley S., 2007, "Why doesn't Africa get more equity investment? Frontier stock markets, firm size and asset allocations of global emerging market funds", *Center for Global Development Working Paper*, n°112, Février.

Motta M., Norman G., 1996, "Does economic integration cause foreign direct investment?", *International Economic Review*, 37(4), 757-783.

Muuka G.N., Harrison D.E., McCoy J.P., 1998, "Impediments to economic integration in Africa: The case of COMESA", *Journal of Business in Developing Nations*, 2(3), à compléter.

Odenthal L., 2001, "FDI in Sub-Saharan Africa", *OECD Development Centre Working Paper*, n°173, Mars.

Ottaviano G.I.P., Puga D., "Agglomeration in the global economy: A survey of the 'New Economic Geography', *World Economy*, 21(6), 707-731.

Prasad E., Rogoff K., Wei S.-J., Kose M.A., 2003, "Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence", *IMF Occasional Paper*, n°220, Washington, D.C., Mars.

Rogoff K., Reinhart C., 2003, "FDI to Africa: The role of price stability and currency instability", *IMF Working Paper*, n°03/10, Janvier.

Te Velde D.W., Bezemer D., 2004, "Regional integration and foreign direct investment in developing countries", *Overseas Development Institute Working Paper*, n° à compléter.

Venables A.J., 2003, "Winners and losers from regional integration agreements", *Economic Journal*, 113(490), 747-761.

ANNEXES

Tableau A.1. : Indices de performance et de potentiel en matière de FDI (2002-2004)

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

Source : Handbook of Statistics (CNUCED, 2006)

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

Pays	Indicateurs (taux/%)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Moy.	Nbre de crises
Angola	croissance	3,5	10,4	11,2	7,9	6,8	3,3	3,0	3,2	15,3	4,5	5,75	0
	inflation	948,8	2671,8	4145,1	219,2	107,3	248,2	325,0	152,6	108,9	98,2	902,51	0
Burundi	croissance	-3,9	-7,3	-8,4	0,4	4,8	-1,0	-0,9	3,2	4,5	-1,2	-0,98	6
	inflation	14,9	19,3	26,4	31,1	12,5	3,4	24,3	9,2	-5,8	16,0	15,13	1
Comores	croissance	-5,3	3,6	-1,3	4,2	1,2	1,9	-1,1	1,9	2,5	2,5	1,01	3
	inflation
Djibouti	croissance	-2,9	-2,3	-3,3	-0,6	0,1	2,2	0,7	1,9	2,6	3,5	0,19	4
	inflation
Egypte	croissance	3,9	4,7	5,0	5,5	4,5	6,3	5,1	3,5	3,2	3,2	4,48	0

Erythrée	inflation	8,2	15,7	7,2	4,6	3,9	3,1	2,7	2,3	2,7	4,5	8,28	0
	croissance	21,2	2,9	9,3	7,9	1,8	0,0	-13,1	9,2	0,7	3,0	4,29	2
Ethiopie	inflation
	croissance	3,5	6,1	10,9	5,4	-1,9	5,4	6,0	8,8	2,7	-3,7	4,32	2
Kenya	inflation	7,6	10,0	-5,1	2,4	2,6	7,9	0,7	-8,1	1,6	17,8	3,74	2
	croissance	2,6	4,4	4,1	2,1	1,6	1,3	-0,2	1,1	1,1	1,8	1,99	1
Libye	inflation	28,8	1,6	8,9	11,4	6,7	5,7	10,0	5,7	2,0	9,8	9,06	0
	croissance
Madagascar	inflation	5,1	7,2	4,0	3,6	3,7	2,6	-2,9	-8,8	-9,8	..	0,52	3
	croissance	-0,1	1,7	2,1	3,7	3,9	4,7	4,8	6,0	-12,7	9,8	2,39	2
Malawi	inflation	38,9	49,1	19,8	4,5	6,2	9,9	12,0	6,9	15,9	-1,2	16,2	1
	croissance	-10,2	16,7	7,3	3,8	3,3	4,0	1,1	-4,9	1,8	4,4	2,73	2
Maurice	inflation	34,6	83,3	37,6	9,1	29,7	44,8	29,6	22,7	14,7	9,6	31,57	0
	croissance	4,5	4,1	5,2	5,9	6,0	5,3	4,0	6,7	4,4	3,2	4,93	0
Rwanda	inflation	7,3	6,0	6,6	6,8	6,8	6,9	4,2	5,4	6,4	3,9	6,03	0
	croissance	-50,2	35,2	12,7	13,8	8,9	7,6	6,0	6,7	9,4	3,2	5,33	1
RDC	inflation	7,4	12,0	6,2	-2,4	4,3	3,0	2,5	6,9	4,99	1
	croissance	-3,9	0,7	-1,0	-5,6	-1,6	-4,4	-7,0	-2,0	3,5	5,6	-1,57	7
Seychelles	inflation	23773,1	541,9	541,9	175,5	29,1	284,9	513,9	359,9	31,5	..	2916,86	0
	croissance	-0,8	-0,8	4,9	12,0	8,4	1,9	4,8	-2,2	0,3	-5,1	2,34	4
Soudan	inflation	1,7	-0,2	-1,1	0,6	2,6	6,3	6,3	6,0	0,2	3,3	2,57	2
	croissance	1,0	6,0	5,9	6,3	6,3	6,4	6,5	6,1	6,0	6,0	5,65	0
Swaziland	inflation	115,4	68,4	132,8	46,7	17,1	16,0	5,7	5,8	50,99	0
	croissance	3,3	3,8	3,9	3,8	3,2	3,5	2,0	1,8	3,4	2,2	3,09	0
Ouganda	inflation	13,8	12,3	6,4	7,1	8,1	6,1	12,2	5,9	12,0	7,3	9,12	0
	croissance	6,4	11,5	9,1	5,1	4,9	7,9	5,4	6,1	6,8	4,7	6,79	0
Zambie	inflation	9,7	8,6	7,2	6,9	0,0	6,4	2,8	2,0	-0,3	7,8	5,11	2
	croissance	-8,6	-2,8	6,9	3,3	-1,9	2,2	3,6	4,9	3,3	5,1	1,6	3
Zimbabwe	inflation	54,6	34,9	43,1	24,4	24,5	26,8	26,0	21,4	22,2	21,5	29,94	0
	croissance	9,2	0,2	10,4	2,7	2,9	-0,7	-4,9	-8,4	-5,6	..	0,64	4
	inflation	22,3	22,6	21,4	18,7	31,8	58,5	55,9	76,7	140,1	431,7	87,97	0

Source : calculs de l'auteur.