



Document de réflexion

**A LA RECHERCHE D'UNE VOIE POUR L'INDUSTRIE AFRICAINE
- ENJEUX ET OPTIONS STRATÉGIQUES**

par John Thoburn

Service de politiques industrielles et recherche
Division de la promotion des investissements et du
renforcement des capacités institutionnelles

Ce document a été préparé sous l'égide du Service de Politiques Industrielles et Recherche par John Thoburn, Reader in Economics, School of Development Studies, University of East Anglia du Royaume-Uni. La reproduction en tout ou partie du texte de la présente publication est autorisée. L'Organisation souhaiterait qu'en pareil cas il soit fait mention de la source et que lui soit communiqué un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité. Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les opinions du secrétariat de l'ONUDI. Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel aucune 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. Traduction d'un document n'ayant pas été revu par les services d'édition. La version préliminaire a été produite en mars 1998.

Service de Politiques Industrielles et Recherche, Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel, Vienna International Centre, B.P. 300, A-1400 Vienne, Autriche.

Tél.: 43-1-26026 5470 Facsimile: 43-1-26026 6859 E-mail: ipr-publications@unido.org Décembre 2000

Copyright © 2000 United Nations Industrial Development Organization

TABLE DES MATIERES

I.	L’Afrique et l’environnement mondial changeant	1
	(i) <i>Défense à l’échelle mondiale ou présence mondiale?</i>	2
	(ii) <i>Avantages comparatifs et compétitivité</i>	4
II.	Dimensions de politique industrielle	9
A.	Conditions macro-économiques préalables	9
	(i) <i>Stabilisation</i>	9
	(ii) <i>Promotion des exportations</i>	10
	(iii) <i>Dépenses publiques et politique industrielle</i>	11
B.	Le défi d’équité et de durabilité	11
	(i) <i>Sécurité alimentaire et activités non agricoles</i>	12
	(ii) <i>Petites entreprises et création d’emplois</i>	14
	(iii) <i>Durabilité du point de vue de l’environnement</i>	16
C.	Politique industrielle et sources de croissance industrielle	19
	(i) <i>Investissements et croissance</i>	19
	(ii) <i>Sources de la demande</i>	20
	(iii) <i>Épargne</i>	21
	(iv) <i>Mobilisation de l’épargne vers les investisseurs</i>	21
	(v) <i>Renforcement des capacités et productivité à l’échelle nationale</i>	23
III.	L’Afrique peut-elle être la dernière grande frontière pour les investisseurs étrangers?	27
IV.	Directives pour la politique	31
	(i) <i>Restructurer l’industrie</i>	31
	(ii) <i>Développer les agro-industries</i>	31
	(iii) <i>Importer la technologie et attirer l’investissement étranger</i>	31
	(iv) <i>Accroître la part de marché des exportations agricoles</i>	32
	(v) <i>Encourager l’épargne et l’investissement</i>	32
	(vi) <i>Aider les pauvres des campagnes</i>	33
	(vii) <i>Encourager les microentreprises et les PME</i>	33
	(viii) <i>Garantir la stabilité pour créer de nouveaux débouchés</i>	33

Liste des tableaux

1.	Part, en pourcentage, des secteurs agro-industriels dans la valeur ajoutée des industries manufacturières de l’Afrique sub-saharienne	5
2.	Épargne et investissements en proportion du PIB	21
3.	Flux d’IED, par pays d’accueil et région, 1987-1998	27

Liste des encadrés

1.	L’Afrique doit renverser la longue tendance à la baisse de la compétitivité	3
2.	Sources de compétitivité internationale dans la transformation de produits primaires	6
3.	Côûts de transport et compétitivité de l’Afrique	8
4.	Industrialisation rurale, diversification des revenus et moyens de subsistance durables	13
5.	Microentreprises, microfinancement et limitations de la croissance en Afrique	15
6.	La croissance de fabriques de vêtements au Kenya	16
7.	Les incidences des conditions à remplir en matière d’éco-étiquetage	17
8.	Perspectives de relations avec l’Afrique du Sud en matière d’échanges	30

Notes		34
--------------	--	----

1. L'AFRIQUE ET L'ENVIRONNEMENT MONDIAL CHANGEANT

A l'échelle mondiale, les pays dont l'économie a connu la croissance la plus rapide sont ceux qui ont participé le plus activement à la mondialisation ^[1]. Les pays d'Asie de l'Est, et ultérieurement les pays d'Asie du Sud-Est, ont accéléré leur industrialisation sur la base de l'exportation de produits manufacturés. Les pays d'Asie du Sud sont eux-aussi devenus d'importants exportateurs de produits manufacturés.

Les accords de réduction des barrières commerciales issus des négociations d'Uruguay, qui sont maintenant mis en oeuvre, impriment un nouvel élan à l'expansion des échanges mondiaux. Ces dernières années, la mondialisation a été intensifiée par des changements technologiques et organisationnels permettant aux entreprises internationales d'intégrer de plus en plus leur production au-delà des frontières nationales. L'investissement étranger direct (IED) est désormais la principale force derrière la mondialisation, même si celle-ci se déroule souvent sur une base régionale. La production internationale implique aussi une prolifération de liens stratégiques, sans prise de participation, entre les entreprises de différents pays. Les mouvements internationaux de capitaux, y compris de capitaux destinés aux investissements de portefeuille, se sont accrus, bénéficiant de la dérégulation des marchés financiers et de l'affaiblissement du contrôle des changes.

L'Afrique, et en particulier l'Afrique sub-saharienne, a mis du temps à participer à la globalisation. Même si, depuis la seconde guerre mondiale, le commerce mondial n'a cessé d'augmenter plus rapidement que la production mondiale, ce qui n'a pas été le cas de l'Afrique. Les exportations africaines ont par exemple augmenté plus lentement que le produit intérieur brut (PIB) au cours des périodes 1980-1985 et 1991-1995 ^[2]. Tout en voyant sa part d'exportations mondiales de produits marchands tomber de 4,2 pour cent seulement en 1985 à 2,3 pour cent en 1996, l'Afrique a vu sa part d'apports d'investissements étrangers directs (IED) dans les pays en voie de développement diminuer de moitié sur la période allant de 1986 à 1996 ^[3].

Cependant, depuis le milieu des années 90, la croissance économique a commencé à s'améliorer en Afrique (voir figure 1). Au fur et à mesure que les pays africains continuent de libéraliser leur économie nationale conformément à des programmes d'ajustement structurel et que leurs barrières entravant les importations disparaissent progressivement, ils se trouvent face à la nécessité de s'intégrer à l'économie mondiale. L'intégration leur offre la possibilité de se joindre à l'expansion économique mondiale, mais elle comporte aussi des risques. Il n'est guère prouvé qu'il suffit de permettre le libre jeu des forces du marché dans un pays en développement à faibles revenus pour rendre ce pays compétitif sur le plan international. Et pourtant, faute de compétitivité, l'intégration risque tout simplement d'entraîner la perte de la capacité de production intérieure face à la concurrence des importations ainsi qu'une dépendance continue, en ce qui concerne les recettes d'exportation, des produits primaires dont la demande offre des perspectives médiocres.

Il est nécessaire de développer une politique industrielle qui aide les pays africains à tirer parti de leurs avantages comparatifs pour être compétitifs, au niveau des entreprises, sur le marché international. La stabilité macro-économique et des taux de change compétitifs en termes réels sont des conditions préalables indispensables pour obtenir de meilleurs résultats industriels, mais ne sont pas en soi des conditions suffisantes. Le développement de la compétitivité et l'amélioration des moyens technologiques nécessitent un renforcement de la primauté du droit et des droits de propriété de manière à pouvoir faire respecter les contrats, ainsi que la création d'institutions qui soutiennent le marché pour garantir la concurrence et favoriser la

capacité d'adaptation du marché ^[4]. Une condition particulièrement urgente en Afrique est d'investir dans le développement et la modernisation de l'infrastructure - condition essentielle si l'on veut que les entreprises réagissent à la dévaluation et à d'autres incitations par les prix. Les investissements publics dans ce domaine peuvent inciter le secteur privé à investir.

La politique industrielle doit aussi mettre l'accent sur la manière de répartir les avantages du développement industriel pour entraîner un véritable développement économique. En particulier les revenus des pauvres, de la campagne comme des villes, doivent être relevés. La sécurité alimentaire et les perspectives d'emploi sont des caractéristiques de la propagation des avantages aux pauvres. Les pays d'Asie de l'Est à croissance rapide ont tous démarré sur la voie d'une croissance accélérée avec une répartition relativement égale du revenu, ce qui crée une demande effective et de grands marchés pour les biens de consommation; en outre, avec des revenus agricoles croissants qui absorbent la production industrielle, l'intégration de l'agriculture et de l'industrie est stimulée.

(i) Défense à l'échelle mondiale ou présence mondiale?

Les pays africains font donc face à la nécessité de renforcer leur compétitivité industrielle pour établir sur les marchés mondiaux leur présence comme exportateurs de produits manufacturés, et doivent en même temps éviter une diminution supplémentaire de la part des marchés mondiaux qu'ils détiennent actuellement en ce qui concerne les produits de base (voir encadré N° 1). Ils doivent aussi se défendre contre la dégradation de leur industrie manufacturière nationale au fur et à mesure qu'ils suppriment leurs barrières commerciales et s'intègrent dans l'économie mondiale.

Bien que des programmes d'ajustement structurel aient été appliqués en Afrique depuis le début des années 80 ^[5], la libéralisation économique n'a pris jusqu'à présent qu'une proportion limitée. Un indice de la vitesse d'intégration dans l'économie mondiale que la Banque mondiale a établi en utilisant la moyenne des changements pour quatre indicateurs - le rapport échanges réels/PIB, le rapport IED/PIB, la cote de crédit des investisseurs institutionnels et la part de produits manufacturés dans les exportations - a permis de comparer les changements intervenus dans différents pays en développement au cours de périodes comprises entre le début des années 80 et le début des années 90. Les résultats ont indiqué que 26 des 36 pays de l'Afrique sub-saharienne étudiés étaient lents et peu enthousiastes à s'intégrer; deux pays seulement de la région s'intégraient rapidement ^[6]. Ces conclusions reflètent le fait qu'il y avait de grandes différences entre pays africains en ce qui concerne le degré et le type de la libéralisation et la mesure dans laquelle ils appliquaient les programmes dont ils avaient convenu avec la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) ^[7].

Encadré N° 1. L'Afrique doit renverser la longue tendance à la baisse de la compétitivité

RESULTATS DE L'AFRIQUE A L'EXPORTATION SUR LES MARCHES MONDIAUX

Une grande étude statistique des résultats obtenus à l'exportation par l'Afrique sub-saharienne, l'Afrique du Nord et d'autres groupes de pays en développement sur la période allant de 1962-1964 à 1991-1993 a évalué de quelle manière la croissance des exportations de chaque pays dépend de trois facteurs distincts:

croissance de la demande des produits qu'il a exportés durant la période initiale: ce qui révèle les changements qui seraient intervenus dans les exportations s'il n'y avait eu que des changements de la demande;

changements intervenus dans l'exportation de ces produits, autres que les changements qui peuvent être attribués à la croissance de la demande : ces changements indiquent la compétitivité de ces exportations initialement importantes par rapport à d'autres produits sur le marché;

diversification des exportations, qui est égale au changement effectif intervenu dans les exportations d'un pays moins les changements qui peuvent être attribués à la croissance de la demande et aux changements de compétitivité.

Pour ce qui est de ses principaux produits d'exportation - pour la plupart des produits de base - les parts de marché de l'Afrique sub-saharienne ont baissé durant la période considérée, et l'importance de ces produits dans le commerce mondial a aussi diminué. A l'exception de l'Afrique du Nord, tous les autres groupements de pays en développement ont accru leurs exportations au-dessus de ce que l'on pouvait attendre par suite de la croissance de la demande. Au cours de la même période, les exportations de l'Afrique sub-saharienne sont aussi devenues moins diversifiées, les produits à trois chiffres de la Classification type pour le commerce international (CTCI) étant passé de 36 pour cent à 62 pour cent des recettes totales d'exportation.

Il est impossible de rejeter la responsabilité des résultats décevants de l'Afrique sub-saharienne à l'exportation sur l'augmentation de mesures de protection imposées sur ses marchés d'exportation. La période considérée a été marquée par l'évolution des conditions tarifaires, qui sont devenues plus favorables avec l'application des avantages tarifaires concédés par l'Union européenne en vertu de la Convention de Lomé et du Système généralisé de préférences sur les principaux marchés. En ce qui concerne les barrières à la fois tarifaires et non tarifaires, l'Afrique sub-saharienne a bénéficié, au cours de cette période, d'un traitement plus favorable que les autres pays en développement. Cette étude conclut que les mauvais résultats de l'Afrique à l'exportation ne peuvent être attribués à des facteurs extérieurs mais sont dus à des politiques nationales inappropriées, notamment aux facteurs faisant obstacle aux exportations, associés aux niveaux élevés de protection contre les importations.

*Source: F.Ng et A. Yeats, "Open economies work better! Did Africa's protectionist policies cause its marginalization in world trade?", *World Development*, vol.25, n° 6 (juin 1997), pages 889 à 904.*

L'une des caractéristiques communes est que nombre de pays africains imposent encore une protection importante à l'égard des importations. Dix-neuf pays de l'Afrique sub-saharienne pour lesquels on dispose de données sur les barrières commerciales ont conservé, au milieu des années 90, un niveau moyen non pondéré de protection tarifaire de 26,8 pour cent, alors qu'il était de 6,1 pour cent dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Plus d'un tiers des importations dans ces pays africains faisaient également l'objet de barrières non tarifaires, le chiffre correspondant pour l'OCDE étant inférieur à 4 pour cent. Il y a peu de raisons de supposer que les pays d'Afrique pour lesquels on ne dispose pas de données aient eu des niveaux de protection nettement moins élevés ^[8].

Tant que de nombreux pays africains maintiendront une protection contre les importations, leurs industries nationales mettront plus de temps pour apprendre à être compétitives sur leurs propres marchés intérieurs, même si dans les pays qui ont des frontières terrestres étendues et perméables, la contrebande peut contourner ces barrières. Une protection prolongée à l'égard

des importations provoque l'inefficacité, alors que l'élimination progressive des barrières tarifaires et non tarifaires donne aux entreprises nationales de l'espace vital. Au cours d'une période de transition bien gérée, les pouvoirs publics peuvent, en coopération avec le secteur privé, concentrer leur attention sur une politique propre à améliorer la compétitivité générale de l'économie et à encourager la mise en place de moyens technologiques essentiels dans les différents secteurs et entreprises ^[9].

Dans certains secteurs et entreprises, le développement de la compétitivité à l'exportation ne doit pas attendre la suppression générale des mesures de protection à l'égard des importations. Aucun pays en développement, à l'exception de Hong-kong et de Singapour, n'a accru les exportations de produits manufacturés sur la base du libre échange et, dans le cas de Singapour, il y a eu bon nombre d'autres interventions dans l'économie. Parmi les pays d'Asie du Sud-Est qui sont devenus d'importants exportateurs de produits manufacturés, l'Indonésie a conservé, vers le milieu des années 90, des tarifs douaniers moyens (non pondérés) de 17 pour cent sur les importations, la Malaisie de 12,8 pour cent et la Thaïlande de 8,5 pour cent ^[10]. Ce qui est importé, c'est de libérer les exportateurs des facteurs faisant obstacle aux exportations dans un régime commercial protectionniste: ils ont besoin d'un taux de change compétitif et d'un accès à des biens de production importés à des prix de libre-échange. Face aux facteurs faisant obstacle aux exportations, les entreprises africaines auront des difficultés à exporter, même si elles sont performantes et modernisées sur le plan technologique.

(ii) Avantages comparatifs et compétitivité

Les pays africains ont le plus souvent de petits secteurs industriels et l'historique de l'industrie manufacturière est courte. Ils sont dotés d'une infrastructure matérielle insuffisante et de ressources humaines limitées ayant un niveau d'instruction primaire et secondaire peu élevé, et ils manquent de personnel qualifié. C'est une base insuffisante pour acquérir, dans le domaine de la production manufacturière, la compétitivité nécessaire qui permettrait de diversifier les recettes d'exportation au-delà de celles tirées des produits de base traditionnels. Pour les pays africains, tout avantage comparatif repose presque inévitablement sur les agro-industries: soit des industries utilisant des produits agricoles comme principales matières premières, soit des industries qui produisent des moyens de production agricoles. La transformation plus poussée de produits agricoles peut également apporter une contribution importante au remplacement des importations. Plus de 70 pour cent de l'emploi total en Afrique et 60 pour cent de la valeur ajoutée manufacturière (voir tableau 1) relèvent des agro-industries. Ces industries comprennent de nombreuses activités à forte intensité de main-d'oeuvre, comme par exemple les sous-secteurs de l'industrie alimentaire, de même que les secteurs des textiles et de l'habillement, du cuir et de la chaussure.

La production de biens à forte intensité de main-d'oeuvre utilisant des technologies matures qu'il est facile d'obtenir est, pour pratiquement tous les pays en développement, le point d'entrée sur le marché mondial des produits manufacturés exportés. La production de biens basée sur une technologie novatrice et un personnel hautement qualifié exige un degré de modernisation technologique, que ces pays ne peuvent pas encore atteindre, à l'exception de l'Afrique du Sud (et dans une certaine mesure de certains pays d'Afrique du Nord).

**LA VALEUR AJOUTEE DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AFRICAINES REVELE
PEU DE CHANGEMENTS STRUCTURELS DEPUIS LES ANNEES 60**

Tableau 1. Part, en pourcentage, des secteurs agro-industriels dans la valeur ajoutée des industries manufacturières de l'Afrique sub-saharienne

CITI	Secteur	1960	1980	1990	1996
311	<i>Produits alimentaires</i>	21,7	17,5	21,0	22,4
313	<i>Boissons</i>	14,7	12,1	13,2	13,1
314	<i>Tabac</i>	8,5	4,4	4,4	4,7
321	<i>Textiles</i>	8,4	10,2	9,2	8,7
322	<i>Habillement</i>	2,4	2,2	2,8	3,5
323	<i>Cuir</i>	0,6	0,7	0,7	0,8
324	<i>Chaussures</i>	2,1	1,2	1,3	1,1
331	<i>Bois</i>	7,0	3,9	2,7	2,9
332	<i>Meubles</i>	1,7	1,8	1,1	1,0
369	<i>Minéraux non métalliques</i>	3,6	2,9	3,8	4,3
Total	Agro-industries	70,6	56,8	60,2	62,7

Source: Base de données mondiale de l'ONU/DI.

Les biens produits à partir de ressources naturelles abondantes à l'aide d'une technologie mature peuvent aussi convenir au développement des exportations, mais devront être sélectionnés avec soin. Etant donné que la plupart des ressources naturelles peuvent être échangées sur le plan international, elles sont moins importantes, comme source d'avantage comparatif, que la main d'oeuvre bon marché, à moins que leur utilisation dans le pays d'origine n'implique d'importantes réductions du prix de revient - par exemple en raison d'une perte de poids. Au dix-huitième et au dix-neuvième siècles, la Grande-Bretagne n'a pas eu besoin de coton d'origine nationale pour devenir le principal exportateur mondial de textiles en coton, et de nos jours les futurs exportateurs africains de produits qui consomment beaucoup de ressources doivent probablement faire face à la concurrence des pays développés à économie de marché qui importent ces matières premières ^[11]. C'est ainsi que le fait de posséder du caoutchouc naturel n'entraîne pas d'avantage de coût considérable pour la production de pneus: le caoutchouc gagne en volume lorsqu'il est transformé en pneus. Même si de nombreux pays en développement produisent des pneus pour leur marché intérieur, le marché mondial extérieur est dominé par une poignée de multinationales installées dans des pays développés. Par contre, un groupe de pays producteurs de caoutchouc naturel d'Asie du Sud-Est a réussi à exporter des produits spécialisés en caoutchouc, tels que des préservatifs et des gants à usage médical ^[12]. Cependant, l'expansion et la compétitivité de l'industrie manufacturière agro-alimentaire nécessitent de nouveaux investissements, non seulement en installations et en équipement industriels, mais aussi en infrastructure et en capital humain ^a.

^a De même, les agro-industries prises toutes ensemble dans l'économie mondiale sont quelque peu *moins* consommatrices de main-d'oeuvre que l'industrie manufacturière au sens étroit. Celle-ci (qui recouvre toutefois les textiles, l'habillement et les chaussures) emploie dans les pays développés 34 pour cent de travailleurs de plus par unité de valeur ajoutée produite qu'une industrie manufacturière au sens large (c'est-à-dire une industrie manufacturière comprenant les activités agro-alimentaires et la transformation des minéraux). Dans les pays en développement, l'industrie manufacturière au sens étroit emploie 26 pour cent de travailleurs de plus par unité de valeur ajoutée produite que l'industrie manufacturière au sens large. Les chiffres se rapportent à la fin des années 80. Voir T. Owens et A. Wood, "Export-oriented industrialization through primary processing?", *World Development*, vol.25, n° 9 (septembre 1997) page 1457.

Encadré N° 2. Sources de compétitivité internationale dans la transformation de produits primaires

L'AFRIQUE DOIT ACCUMULER DU CAPITAL HUMAIN SI ELLE VEUT QUE SES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES SOIENT REELLEMENT COMPETITIVES SUR LES MARCHES MONDIAUX

La production de biens manufacturés demande un apport important de qualification professionnelle mais pas beaucoup de terrain : le rapport entre qualification professionnelle et utilisation de terrain est inversement proportionnel au rapport concernant la production de produits de base non transformés.

Il ressort d'études statistiques effectuées sur un échantillon de 108 pays que la qualification professionnelle par travailleur constitue une variable caractéristique qui explique les différences existant entre un pays et un autre en ce qui concerne leurs résultats à l'exportation, pour les exportations brutes et nettes de produits primaires transformés par rapport aux exportations de produits primaires non transformés. Le rapport entre la qualification professionnelle par travailleur et le terrain par travailleur est aussi un facteur caractéristique des équations établissant la variation d'un pays à l'autre du taux d'exportation brut et net de l'industrie manufacturière au sens large (c'est-à-dire comprenant les produits primaires transformés) par rapport aux exportations de produits primaires non transformés.

L'Afrique réunit une faible qualification par travailleur et une grande superficie de terrain par travailleur, ce qui place le continent dans une situation désavantageuse par rapport à ses concurrents.

*Source: T. Owens et A. Wood, "Export-oriented industrialization through primary processing?", *World Development*, vol.25, n° 9 (septembre 1997), pages 1453 à 1470.*

Transformer un avantage comparatif au niveau du pays en compétitivité au niveau des entreprises n'est pas chose facile même dans les activités à forte intensité de main-d'oeuvre. L'habillement, les chaussures et les jouets exigent tous des normes élevées de qualité et d'esthétique industrielle, si l'on veut qu'ils soient acceptés sur les marchés internationaux^b. La technologie de production n'est pas non plus facile à acquérir. L'équipement peut être importé, mais la technologie est souvent mal définie et répartie de manière diffuse parmi l'équipe de production^[15]. Pour cette raison, le développement de la compétitivité des exportations de vêtements en Chine, le plus grand exportateur mondial, était lourdement tributaire des investissements de Hong-kong. De même, les investissements taïwanais ont été importants pour développer les exportations de chaussures de Chine, tout comme les investissements coréens pour les exportations de chaussures de sport d'Indonésie. Ces investisseurs apportent des compétences clés en matière d'organisation et de commercialisation et assurent les contacts avec des chaînes de vente au détail en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. Attirer de tels investissements est d'une importance capitale pour la compétitivité des exportations africaines. Les exportations de produits agricoles non traditionnels, tels que légumes, fruits et fleurs, exigent des normes élevées de classement et de qualité. Le Kenya et le Zimbabwe ont été par exemple les premiers à le faire, en coopération avec des chaînes de vente au détail britanniques.

^b Une possibilité intéressante pour développer les exportations de vêtements est le créneau existant aux Etats-Unis d'Amérique pour les produits typiquement africains. Certaines grandes chaînes d'achat américaines se sont montrées très intéressées à trouver des fournisseurs de ces produits en Afrique. D'après la conclusion d'une étude de la Banque mondiale, le Kenya, le Ghana et le Zimbabwe offraient des perspectives encourageantes comme exportateurs, même s'ils se heurtaient à de nombreuses pénuries en matière d'approvisionnement. Voir T. Biggs, G.R. Moody, J-H Van Leeuwen et E.D. White, *Africa can compete! Export Opportunities and Challenges for Garments and Home Products in the US Market*, World Bank discussion paper, Africa technical Department Series, n° 242, 1994.

L'un des éléments les plus prometteurs pour le développement d'exportations à forte intensité de main-d'oeuvre est la possibilité de vendre à des marchés régionaux et sous-régionaux. Sur ces marchés, les exportateurs africains peuvent trouver des structures de la demande semblables à celles de leurs consommateurs nationaux, et en ce sens la compétitivité régionale peut plus facilement se baser sur l'expansion réussie du marché intérieur. Les textiles et les produits alimentaires, secteurs où la concurrence internationale est particulièrement intense, pourraient être développés de cette manière, en particulier par des pays comme l'Éthiopie ou le Nigéria, qui ont un marché intérieur potentiellement vaste. Dans certains cas, les échanges informels ont déjà établi des marchés régionaux locaux, comme dans le cas des exportations de machines agricoles et de textiles du Nigéria ^[14].

La gamme d'activités à forte intensité de main-d'oeuvre où les pays à faibles revenus peuvent espérer être compétitifs a été rétrécie par le progrès technique favorisé par la vulgarisation des technologies génériques qui peuvent s'appliquer à divers secteurs manufacturiers. Les technologies de l'information et la biotechnologie ont érodé les avantages comparatifs traditionnels, et les pays en développement doivent améliorer leur niveau technologique et valoriser leurs ressources humaines afin de rester compétitifs même dans les activités à forte intensité de main-d'oeuvre. En ce qui concerne la fabrication de chaussures par exemple, les technologies de l'information permettent de réaliser sur écran d'ordinateur des modèles finis, de montrer la couleur et le grain, et de donner également le prix de revient exact, alors que les opérations d'assemblage demandent maintenant une plus grande précision et que l'utilisation de robots est plus fréquente ^[15]. Là encore la production bon marché basée sur des marchés régionaux et le goût local permet en partie de contourner ces problèmes. Alors que dans les pays de l'OCDE la demande de chaussures a presque atteint le point de saturation à près de six paires par personne et par an, en Afrique, où la consommation est loin d'atteindre ce niveau, il y a des possibilités d'accroissement considérable de la demande au fur et à mesure que le revenu augmente.

Il est aussi important de renforcer la compétitivité en ce qui concerne l'exportation de produits de base traditionnels. L'avantage comparatif de l'Afrique pour des denrées comme le cacao, l'huile de palme et le caoutchouc, paraît évident, et pourtant la diminution de la part de l'Afrique sub-saharienne dans les exportations mondiales depuis les années 60 peut être principalement attribuée à une perte de compétitivité pour ce qui est des produits de base, surtout en comparaison avec l'Asie du Sud-Est. Il n'y a pas d'incompatibilité entre le renforcement des exportations de produits de base existantes et le développement d'autres secteurs qui permettent de diversifier les exportations en dehors du secteur des produits de base. À cet égard, l'expérience de la Malaisie peut servir de guide ^[16]. La Malaisie a accru les rendements et la productivité de la main-d'oeuvre en ce qui concerne ses exportations traditionnelles de caoutchouc et d'huile de palme, et elle a développé de nouvelles cultures d'exportation comme le cacao. Les recettes d'exportation supplémentaires qui proviennent de ces produits rapportent des devises pour les importations de biens d'équipement et de technologie nécessaires pour moderniser les activités manufacturières du pays.

Encadré N° 3. Coûts de transport et compétitivité de l'Afrique

**LE COÛT ELEVE DES TRANSPORTS EN AFRIQUE CONSTITUE UNE BARRIERE A
L'EXPORTATION**

Les coûts de transport des pays africains entravent leurs exportations bien plus que les droits de douane auxquels ils se heurtent dans les pays d'importation :

Les coûts moyens de fret de l'Afrique sub-saharienne sont de plus de 20 pour cent supérieurs à ceux d'autres pays. Pour certains articles, tels que les vêtements, les textiles et les chaussures, pour lesquels l'Afrique est potentiellement compétitive, les coûts de transport moyens se situent entre 15 et 20 pour cent de la valeur de l'article.

Une fois que les dispositions de l'accord des négociations d'Uruguay auront été complètement appliquées, le tarif douanier moyen sur toutes les importations vers les Etats-Unis d'Amérique sera inférieur à 4 pour cent.

Pour les pays sans littoral du continent comme l'Ouganda, le Zimbabwe et la Zambie, les barrières à l'exportation constituées par les coûts de transport sont encore plus grandes:

Au début des années 1990, dix pays sans littoral ont dû supporter des coûts nets de transport et d'assurance allant jusqu'à 42 pour cent du coût total des exportations. Pour l'ensemble des pays en développement, ce rapport était de 5,8 pour cent.

Source: ONUDI, The Globalization of Industry : Implications for Developing Countries beyond 2000, 1996, pages 113 à 115 (avec des citations d'originaux de la Banque mondiale).

La compétitivité de l'Afrique a été mise à rudes épreuves pour deux raisons liées à la détérioration de l'environnement extérieur : les privilèges commerciaux traditionnels dont elle bénéficiait en vertu de la Convention de Lomé de l'Union européenne et du Système généralisé de préférences appliqué par les principaux pays industrialisés ont été érodés par la réduction multilatérale de barrières commerciales conformément à l'accord des négociations d'Uruguay^[17]. Le contrecoup que l'économie mondiale a subi en 1997 et 1998 à la suite de la crise financière asiatique^[18] a eu des répercussions pour l'Afrique. La crise a provoqué une chute des investissements directs effectués à l'extérieur par les nouveaux pays industriels (NPI) asiatiques tels que la Corée du Sud. Il y a également eu d'importantes dépréciations réelles, en particulier des monnaies coréenne, thaïlandaise et indonésienne. Du fait de ces dépréciations, les exportations de produits manufacturés asiatiques sont potentiellement plus compétitives sur les marchés mondiaux faisant ainsi ombrage à l'Afrique qui aura des difficultés à y entrer. A ces difficultés s'ajoute le désavantage à long terme qu'implique pour l'Afrique le coût élevé des transports, en particulier pour les pays africains sans littoral.

II. DIMENSIONS DE POLITIQUE INDUSTRIELLE

A. Conditions macro-économiques préalables

(i) Stabilisation

Il est de notoriété qu'un certain degré de stabilité macro-économique est nécessaire pour obtenir des résultats économiques satisfaisants. Une forte inflation et des taux de change réels instables et manifestement surévalués restreignent la croissance, tout comme l'instabilité de la politique macro-économique et autre. L'ajustement structurel effectué en Afrique sur près de deux décennies a mis en évidence une combinaison de stabilisation et de libéralisation, même si le contexte dans lequel ces mesures ont été appliquées - à plus forte raison exécutées - varie considérablement d'un pays à l'autre. La distinction entre stabilisation et libéralisation est floue dans la pratique. La lutte contre l'inflation par la restriction de l'expansion du crédit intérieur s'accompagne souvent, bien que pas invariablement, d'une dévaluation. Dans une tentative "d'accompagnement" de la dévaluation visant à dégager des ressources réelles pour les secteurs de biens exportables et à empêcher la formation ultérieure d'une inflation, on peut démanteler la législation sur les salaires minima et les procédures de négociation collective afin d'exercer des pressions à la baisse sur les salaires réels. Les subventions publiques dont des articles de base, comme les produits alimentaires ou l'électricité, font l'objet peuvent être progressivement supprimées et le contrôle des prix d'achat des cultures commerciales et des cultures vivrières peut être levé ^[19]. C'est ainsi que la pression exercée sur les pouvoirs publics pour qu'ils se retirent de l'activité économique peut accompagner la stabilisation dès les premiers temps.

Le défi est de savoir comment concevoir des mesures de stabilisation propres à réduire les conflits entre stabilisation et croissance et à réduire les effets préjudiciables sur les groupes sociaux les plus pauvres. Les premières phases d'une stabilisation impliquent la baisse de niveaux d'inflation élevés, des réductions importantes du déficit budgétaire et une dévaluation pour remédier aux déficits de la balance courante. Une politique monétaire et fiscale restrictive peut avoir des répercussions radicales sur le pouvoir d'achat des consommateurs et sur l'utilisation des capacités dans l'industrie nationale. Au Nigéria par exemple, où l'inflation est montée en flèche, passant de moins de 10 pour cent en 1990 à 90 pour cent vers le milieu de l'année 1995, le rétablissement de la stabilité macro-économique en 1995 et 1996 s'est accompagné de diminutions importantes du pouvoir d'achat des consommateurs, ce qui a aggravé les problèmes de faible utilisation des capacités dans l'industrie manufacturière nationale, causés par la pénurie de devises.

L'inflation provoque la hausse du taux de change réel et les mesures de stabilisation inhérentes incluent une dévaluation corrective. Une dévaluation est également nécessaire lorsqu'il y a des chocs extérieurs prononcés, tels que ceux qui se sont produits vers le milieu des années 80 avec la chute des prix mondiaux des produits de base à l'exportation. Plus les réactions de l'offre à la dévaluation sont grandes, moins il est nécessaire de procéder à des restrictions macro-économiques pour remédier aux déficits de la balance courante. En ce sens, l'ajustement est moins douloureux pour une économie "souple" ^[20]. Les programmes d'ajustement structurel doivent être conçus comme une série cohérente de mesures. La libéralisation des échanges doit être combinée avec une dévaluation pour éviter les déficits de la balance courante se produisant lorsque les restrictions à l'importation sont partiellement levées. L'élimination de restrictions à l'importation peut relâcher les contraintes qui s'exercent sur la croissance industrielle en permettant aux fabricants de se procurer plus

facilement des pièces de rechange et des produits intermédiaires importés. L'un des aspects particulièrement importants est de maintenir les dépenses d'équipement public durant l'ajustement, peut-être en faisant supporter la charge des réductions aux salaires du secteur public ^[21].

Une fois la stabilisation initiale achevée, l'action gouvernementale devrait être axée sur le maintien d'un environnement macro-économique stable avec une orientation largement expansionniste, tout en gardant un taux de change réel stable et compétitif et en ajustant rapidement la politique macro-économique pour faire face à tout choc extérieur ^[22].

(ii) Promotion des exportations

Une caractéristique importante du cadre macro-économique plus vaste conçu pour renforcer la compétitivité est l'élimination des facteurs faisant obstacle aux exportations qui surgissent dans la plupart des pays africains par suite de protection continue contre les importations. Maintenir une telle protection surévalue le taux de change et a pour effet l'apparition de facteurs faisant obstacle à la fois aux exportations et aux industries qui concurrencent les produits importés, favorisant ainsi des secteurs ne produisant pas de biens échangeables comme celui des services. En outre, il y a au sein du secteur produisant des biens échangeables (c'est-à-dire des produits qu'il est possible d'importer ou d'exporter) un préjugé favorable à des produits concurrençant les importations; ce préjugé est dû aux mesures de protection contre les importations qui incitent à orienter les ressources vers les industries concurrençant les importations et vers les secteurs ne produisant pas de biens échangeables, laissant ainsi de côté les exportations. Un certain nombre de pays africains, dont Maurice, le Kenya, le Zimbabwe, Madagascar et le Nigéria, ont adopté diverses mesures de promotion des exportations qui ont été conçues dans des pays asiatiques pour tenter de contrebalancer ce préjugé ^[23]. Ces mesures prévoient notamment des zones franches pour l'industrie d'exportation la ristourne des droits d'entrée et l'entrée en franchise des produits intermédiaires importés, et la fabrication sous contrôle de douane. Ces trois mesures permettent théoriquement aux exportateurs d'avoir accès à des biens de production importés aux prix mondiaux, et les zones franches pour l'industrie d'exportation offrent en outre une bonne infrastructure. L'accès à des biens de production importés est particulièrement important en Afrique étant donné que l'industrie manufacturière nationale dépend souvent fortement des importations pour ce qui est de l'équipement, des pièces de rechange et de nombreuses matières premières.

Les arrangements pour la transformation des produits d'exportation sont nettement plus intéressants pour certains secteurs que pour d'autres. Ils sont par exemple indispensables au Lesotho pour confectionner, à partir de textiles importés, des vêtements destinés à l'exportation. En revanche, pour d'éventuelles exportations de produits en cuir en provenance du Nigéria ou de l'Éthiopie, qui utiliseraient essentiellement du cuir d'origine nationale, ces arrangements seraient de bien moindre importance. S'ils deviennent un jour efficaces, ces arrangements risquent de faire pencher le choix entre des facteurs de production d'origine locale ou étrangère en faveur de biens de production importés. Pour contrecarrer ce risque, il est également important de faire bénéficier les exportateurs d'une exonération de taxes intérieures, telles que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), qu'ils payent pour des biens intermédiaires produits dans le pays.

Assurer aux exportateurs la possibilité de se procurer librement des biens de production aux prix mondiaux accroît cependant le risque de voir les activités d'exportation devenir des enclaves, ce qui est en fait peut-être souhaitable à un premier stade de développement. Cette

possibilité d'obtenir des biens de production au titre du libre-échange libère les exportateurs des contraintes qu'éprouve le pays en matière d'approvisionnement et des inconvénients qu'implique la qualité défectueuse des biens de production nationaux, et permet d'exercer des pressions sur les fournisseurs de tels produits pour qu'ils deviennent compétitifs, tout en leur ouvrant un marché pour le jour où ils le seront. En plus de ses "zones économiques spéciales", la Chine a réussi à développer les exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre en recourant à des arrangements de transformation et d'assemblage ^[24] qui sont désormais à la disposition d'entreprises exportatrices en général ^[25]. Lorsque de tels arrangements attirent les investissements étrangers, comme dans les industries exportatrices à forte intensité de main-d'œuvre de Chine et d'Indonésie, il se peut qu'au début, les investisseurs étrangers soient entièrement axés sur les exportations et n'aient guère de rapports avec l'économie du pays. Cependant, le moment venu, des fournisseurs étrangers de composants s'installent sur un nouveau site et approfondissent la structure économique ^[26].

Pour être efficace, la promotion des exportations doit se faire de manière rapide et sans corruption, ce qui soulève la question de savoir si certains pays africains ont le dispositif institutionnel voulu pour exécuter des arrangements relatifs à la transformation de produits destinés à l'exportation et met en évidence la nécessité de prendre des mesures qui correspondent aux moyens de production existants ^[27]. Il est probable que les programmes d'exonération de droits de douane pour les biens de production fonctionnent mieux que le système de ristourne des droits d'entrée, qui exige davantage d'administration ^[28]. De même, il n'est peut-être pas impossible d'offrir des programmes de ristourne des droits d'entrée aux exportateurs indirects (fournisseurs nationaux de produits intermédiaires aux exportateurs finals). Si elles sont administrées de manière rationnelle, les zones franches pour l'industrie d'exportation constituent un bon moyen pour faire démarrer l'investissement étranger dans l'industrie manufacturière d'exportation, comme le prouve l'exemple de Maurice ^[29].

(iii) Dépenses publiques et politique industrielle

La composition des dépenses publiques est aussi importante que leur volume. Les programmes de dépenses publiques devraient être conçus avec l'objectif de renforcer les moyens technologiques et les ressources humaines de l'économie qui lui permettront d'être compétitive ^[30]. Une politique conçue pour renforcer l'adaptation de l'offre peut améliorer la compétitivité globale de l'économie, ce qui s'applique en particulier aux investissements dans l'infrastructure, qui encouragent plutôt qu'ils n'empêchent le secteur privé d'investir et grâce auxquels les incitations par les prix qu'entraîne la libéralisation ont plus de chances de déboucher sur une croissance plus rapide ^[31]. Les dépenses d'équipement consacrées à l'infrastructure rurale peuvent être particulièrement profitables en accentuant l'adaptation de l'offre et en réduisant les coûts de transport et de stockage.

B. Le défi d'équité et de durabilité

Le développement durable est axé sur la notion selon laquelle le fait de satisfaire les besoins de la génération actuelle ne devrait pas mettre en péril ceux des générations futures ^[32]. C'est une notion complexe, étant donné que l'on ne connaît pas les préférences des générations à venir pas plus que l'on ne connaît les technologies dont on disposera à l'avenir. Il est probable que la croissance économique actuelle épuise les réserves de "capital écologique", même si le souci que l'on se fait à ce sujet peut être atténué dans la mesure où il existe des produits de remplacement pour des ressources particulières ou que l'on accumule de ce fait un capital humain et matériel. Le fait d'élever le niveau de vie dans l'avenir immédiat réduira les

atteintes à l'environnement qui résultent de la pression exercée sur les moyens de subsistance, lorsque la population vit dans la pauvreté. Pour assurer la durabilité sociale, il faut que les populations humaines continuent de fonctionner face à des chocs physiques, tels que la sécheresse ou des inondations, et face à des contraintes économiques telles que les fluctuations de prix des récoltes. La notion de moyens de subsistance fait ressortir la corrélation qui existe entre durabilité et réduction de la pauvreté. La diversification des moyens de subsistance permet aux familles de réduire les risques encourus et d'accroître leur revenu. La création d'emplois non agricoles est l'un des principaux aspects de la diversification des moyens de subsistance des ménages ruraux.

(i) Sécurité alimentaire et activités non agricoles

La sécurité alimentaire est un élément essentiel pour accroître le bien-être des pauvres à la campagne comme en ville. Cette sécurité dépend de l'existence de denrées alimentaires et de la possibilité de s'en procurer, du point de vue des transports vers le marché et aussi du pouvoir d'achat des consommateurs, qui dépendent eux-mêmes du succès des stratégies visant à accroître les moyens de subsistance des ménages. Même si la sécurité alimentaire semble être essentiellement une question agricole, une politique industrielle basée sur le renforcement des liens entre l'industrie et l'agriculture pourrait largement contribuer à la stimuler. En Afrique, 10 à 15 pour cent seulement de la production alimentaire sont transformés, le pourcentage correspondant dans les pays développés à économie de marché étant de 80 pour cent. Un degré plus élevé de transformation contribuerait à la sécurité alimentaire, comme le ferait aussi l'amélioration des installations de stockage ou une augmentation de la production d'intrants agricoles, surtout si les systèmes de commercialisation des denrées alimentaires étaient en même temps renforcés ^[33].

Tout examen de l'offre de denrées alimentaires en Afrique soulève la question de la productivité agricole. Accroître cette productivité devrait être l'un des objectifs de la politique industrielle, ce qui serait possible en fournissant aux agriculteurs des intrants agricoles tels que des engrais, et des biens de consommation à titre de mesure d'encouragement pour les inciter à augmenter leur production. Etant donné l'importance de l'agriculture dans le PIB et ses liens potentiels avec d'autres secteurs, une augmentation de la productivité agricole constituerait un stimulant appréciable pour propager la croissance et l'emploi. Les emplois hors agriculture, fournissant des sources de revenus diversifiés, peuvent contribuer à une augmentation durable des revenus et à la sécurité alimentaire. L'industrialisation des campagnes a été rendue célèbre par les "entreprises communales et villageoises" de Chine, dont le développement était étroitement lié aux réformes agricoles qui ont eu lieu en Chine entre 1978 et le milieu des années 80. Ces réformes qui se concentraient sur la "décollectivisation", ont fait monter les revenus des paysans et entraîné une augmentation du pouvoir d'achat, engendrant ainsi des fonds à investir dans l'industrie rurale. Les réformes agricoles ont par ailleurs libéré une main-d'oeuvre excédentaire pour les emplois hors agriculture. En 1993, les entreprises communales et villageoises de Chine représentaient plus de 40 pour cent des exportations du pays ^[34]. D'autres pays asiatiques ont connu d'importantes augmentations de la production agricole en recourant aux technologies de la "révolution verte".

La question de savoir si l'Afrique pourrait mettre à profit l'expansion agricole pour "tirer" la croissance industrielle, en particulier en ce qui concerne les industries rurales, dépend en partie des possibilités dont elle dispose pour accroître la productivité agricole. La réorganisation massive qui a eu lieu en Chine n'est guère concevable en Afrique. Les progrès technologiques de la "révolution verte" qui ont entraîné l'industrialisation des campagnes

dans certains autres pays asiatiques sont probablement plus difficiles à réaliser qu'en Asie, spécialement dans le secteur de la production alimentaire ^c. Les racines alimentaires qui, dans de nombreux pays africains, représentent plus de la moitié de la ration calorifique se prêtent moins aux innovations qui ont permis d'augmenter les rendements de riz, de blé et de maïs en Asie ^[35]. Le maïs est l'une des rares cultures vivrières africaines dont des variétés à haut rendement ont été introduites, cette innovation ayant, d'après les recherches, été stimulée par les améliorations intervenues en ce qui concerne l'accès au marché et aux intrants agricoles ^[36]. En fait, les augmentations de la production alimentaire sont probablement davantage tributaires d'améliorations de l'infrastructure et de l'intégration des marchés que de l'évolution technique.

Encadré N° 4. Industrialisation rurale, diversification des revenus et moyens de subsistance durables

L'AFRIQUE PEUT-ELLE INDUSTRIALISER LES CAMPAGNES?

La diversification des moyens de subsistance constitue un processus dans le cadre duquel les ménages établissent un ensemble diversifié d'activités économiques et d'aide sociale afin de survivre et d'améliorer leur niveau de vie. En Afrique sub-saharienne, 30 à 50 pour cent des revenus de la population rurale proviennent fréquemment de sources non agricoles. Les emplois ruraux hors agriculture peuvent largement y contribuer, bien que sur le continent de nombreuses sources de revenus hors agriculture soient non rurales.

Il est possible de stimuler l'emploi hors agriculture par des améliorations de la production et de la productivité agricoles qui favorisent la croissance du secteur industriel et des services. C'est ce qui s'est passé en Asie dans les années 70 et les années 80 à la suite d'augmentations de la productivité agricole résultant de l'introduction des technologies de la "révolution verte". Toutes les augmentations de l'emploi hors agriculture ne renforcent pas pour autant l'agriculture et l'industrie. Il y a aussi des cas où ces augmentations s'accompagnent d'une stagnation dans l'agriculture et où les entreprises urbaines peuvent aller vers les zones rurales simplement pour rechercher de la main-d'oeuvre bon marché. Les augmentations d'emplois non agricoles risquent même de porter préjudice à la production agricole.

Lorsque la production agricole et les revenus augmentent à la suite d'augmentations de la productivité agricole, il en résulte une demande de biens de consommation industriels et d'intrants agricoles. L'augmentation des récoltes stimule de nouveaux investissements dans les activités de transformation des produits agricoles et du commerce rural. Le développement agricole et le développement industriel (et des services) peuvent aller de pair. D'après diverses études empiriques effectuées pour l'Afrique, pour chaque dollar supplémentaire de valeur ajoutée provenant de l'agriculture, un revenu non agricole de 0,50 à 1,90 dollar serait créé. Ces multiplicateurs consistent essentiellement en dépenses de consommation pour des produits non agricoles.

Etant donné la diversité des systèmes de culture, des sols et du climat de l'Afrique et la plus grande vulnérabilité de son agriculture, il est peu probable que l'on y voie se produire les augmentations massives et généralisées de la productivité observées dans l'agriculture asiatique. Les pénuries de main-d'oeuvre saisonnières et localisées sont, dans l'agriculture, également plus répandues en Afrique qu'en Asie. D'éventuels progrès décisifs en matière de productivité agricole en Afrique seront probablement d'une ampleur moindre.

Source: F. Ellis, "Household strategies and rural livelihood diversification", *Journal of Development Studies*, 1998

^c Dans le cas de certaines cultures commerciales, il y a de plus grandes possibilités d'obtenir de meilleurs rendements. Michelin prétend avoir obtenu dans ses plantations nigérianes d'hévéas le plus grand rendement à l'hectare dans le monde. Voir Alistair Campbell, "Natural rubber: a Nigerian challenge", dans *Report on the Second Nigerian Economic Summit*, mai 1995.

(ii) Petites entreprises et création d'emplois

La croissance de l'emploi dissémine les bénéfices du développement. Cependant, depuis le milieu des années 70, la croissance industrielle des pays développés n'a pas contribué à développer l'emploi, et le chômage a augmenté, surtout parmi les travailleurs non qualifiés. Les emplois dans les industries manufacturières sub-sahariennes ont commencé à diminuer au cours des années 80, cette diminution étant toutefois due, dans de nombreux pays africains, à une baisse de la valeur ajoutée manufacturière^[37]. Le développement des petites et moyennes entreprises (PME) est souvent considéré comme un moyen d'obtenir une croissance industrielle à forte intensité d'emploi, même si les PME n'engagent pas invariablement plus de main-d'oeuvre que les plus grandes entreprises^[38].

Il y a de bonnes raisons de croire que la croissance des PME dans les pays industrialisés comme dans certains pays en développement est associée à une compétitivité croissante des exportations. Plus de la moitié des exportations de Chine et de la province chinoise de Taïwan proviennent des PME. Le modèle de "spécialisation souple" de Piore et Sabel^[39] a rendu les groupements de PME et les quartiers industriels d'Italie célèbres comme moyen d'assurer la compétitivité des vêtements, des chaussures et d'autres exportations à forte intensité de main-d'oeuvre. Des pays en développement ont appliqué ce principe de regroupement pour maintenir la compétitivité des exportations, comme par exemple le Brésil avec son industrie de la chaussure^[40]. Un facteur clé de la compétitivité des exportations japonaises réside dans la pratique généralisée de sous-traitance rationnelle à des PME spécialisées, exceptionnellement nombreuses au Japon^[41].

En Afrique cependant, les petites entreprises sont souvent très différentes de celles du Japon, et aussi de celles d'Italie ou du Brésil. Contrairement aux PME japonaises, qui emploient jusqu'à 300 ouvriers et requièrent aussi d'importants investissements, de nombreuses entreprises africaines sont des microentreprises. Les firmes africaines qui comptent plus de 50 ouvriers sont souvent considérées comme de grandes entreprises^[42]. Les microentreprises n'emploient qu'un tout petit nombre d'ouvriers, qui dans la plupart des cas sont des membres de la famille ou des parents. En Ouganda par exemple, il ressort d'une étude effectuée en 1988 que les entreprises qui comptaient plus de quatre ouvriers ne représentaient qu'un quart de la main-d'oeuvre industrielle^[43]. A bien des égards, ces microentreprises ressemblent davantage à des activités des ménages qu'à des entreprises au sens occidental ou japonais. Elles doivent faire face à nombre de contraintes différentes de celles que connaissent les petites et moyennes entreprises et nécessitent des mesures quelque peu différentes. La production d'un article particulier peut faire partie d'une gamme d'activités que des membres de la famille peuvent exercer à différents moments. Il se peut que la croissance soit limitée par le souhait d'éviter l'attention des pouvoirs publics, qui risquerait d'entraîner des obligations administratives ou financières contraignantes et un comportement peut-être abusif de la part des autorités. Les bénéfices peuvent, pour des raisons de sécurité du ménage, sembler mieux investis dans des terres ou des biens que dans l'expansion de l'entreprise. La question du crédit accordé aux microentreprises est abordé ultérieurement dans le présent chapitre, mais la difficulté d'obtenir un microcrédit est peut-être moins importante que d'autres contraintes. Les mesures concernant les microentreprises devraient viser à appuyer tout autant la diversification des moyens de subsistance des ménages que le développement industriel au sens plus classique.

QU'EST-CE QUI LIMITE LE DEVELOPPEMENT DE MICROENTREPRISES AFRICAINES?

Le microfinancement a été largement suggéré comme la clé de l'expansion des microentreprises, mais ces dernières doivent faire face à de nombreuses contraintes qui ne peuvent être atténuées simplement par des injections de capital. Ces contraintes ont trait à la fois au milieu extérieur dans lequel les entreprises fonctionnent et aux caractéristiques des entreprises elles-mêmes:

Les microentreprises ressemblent souvent davantage à des ménages qu'à des entreprises au sens occidental. Elles peuvent passer d'une activité à l'autre et se préoccupent davantage de la survie du ménage que de croissance.

Les bénéfices peuvent être investis dans des éléments de patrimoine comme des terres plutôt que dans l'entreprise, si ces biens promettent au ménage une meilleure sécurité à long terme.

Les microentreprises peuvent hésiter à se développer en entreprise structurée si cela accroît le risque d'être soumises à une réglementation contraignante ou aux abus de l'Etat.

En Afrique, une grande partie du 'crédit' revêt une forme non monétaire, telle que le prêt de main-d'oeuvre ou d'outils.

*Source: G. Buckley, "Microfinance in Africa: is it either the problem or the solution?", *World Development*, vol.25, n° 7 (juillet 1997), pages 1081 à 1093*

Le fait que les microentreprises africaines ne réussissent généralement pas à devenir de petites entreprises et que les petites entreprises (disons de moins de dix ouvriers) ne peuvent se transformer graduellement en moyennes entreprises constitue un problème particulier. Il y a un manque, 'au milieu', de moyennes entreprises. En pratique bien sûr, les obstacles qui empêchent la croissance des petites entreprises diffèrent probablement d'un secteur à l'autre. Certains secteurs, comme par exemple les industries mécaniques, sont limités par les devises disponibles pour l'achat de pièces de rechange ou de matières premières. Faute de croissance de la demande des consommateurs, certains secteurs subissent de sérieuses contraintes. La possibilité de se procurer un crédit pour faciliter la croissance constitue probablement un problème plus sérieux pour les petites entreprises que pour les microentreprises : il y a lieu de penser que, dans les premières phases d'expansion, les coûts augmentent pour les petites entreprises^d. D'après une étude des fabricants de vêtements au Kenya, la demande à la consommation et les disponibilités financières seraient les facteurs clés de la croissance d'une entreprise (voir encadré n° 6).

Les PME offrent des possibilités considérables de modernisation technologique à en juger par l'expérience d'autres pays en développement. Si cela leur permet parallèlement de devenir compétitives sur le plan international, c'est peut-être là un moyen efficace de stimuler la croissance de l'emploi. La modernisation des PME, et plus particulièrement les interventions visant à favoriser un regroupement, sont examinées dans une section ultérieure.

^d Les dépenses à engager pour se rapprocher du statut d'entreprise du secteur structuré surviennent avant que les entreprises ne deviennent suffisamment grandes pour que les coûts diminuent pour des raisons d'efficacité économique. Si les coûts de réglementation (et de supervision de la main-d'oeuvre) augmentent avant que les économies d'échelle ne se fassent sentir, la microentreprise devra faire face à une courbe de coût moyen 'en bosse', ce qui risque de limiter sérieusement la croissance. Voir M. Fafchamps, "Industrial structure and microenterprises in Africa", *Journal of Developing Areas*, vol.29, n° 1 (octobre 1994), pages 1 à 30.

Encadré N° 6. La croissance de fabriques de vêtements au Kenya

QUELS SONT LES FACTEURS QUI EXPLIQUENT LA CROISSANCE D'UNE PETITE ENTREPRISE EN AFRIQUE?

Une étude de la croissance d'un échantillon initial de 91 entreprises, effectuée à Nairobi en 1989, a suivi leur développement au cours des années 90. Cet échantillon comprenait des entreprises employant entre 4 et 49 travailleurs et englobant des ateliers de couture, ateliers de sous-traitance, minifabriques de vêtements et fabricants de prêt-à porter. La plupart des entrepreneurs étaient des femmes, leur prépondérance variant entre les sous-secteurs. Le plus souvent, ces entreprises avaient démarré avec les fonds propres du propriétaire, complétés par des fonds provenant de la famille.

Conclusions de l'étude:

Dans les années 90, les plus grandes entreprises étaient généralement celles qui avaient démarré avec un plus grand capital, plutôt que de petites entreprises qui s'étaient développées.

La période 1990-1993 a été marquée par une baisse du revenu par habitant au Kenya, ce qui a freiné la croissance des entreprises qui vendaient à des consommateurs urbains davantage que celles qui vendaient sur les marchés ruraux.

Les entreprises auraient plus de chances de se développer si leurs propriétaires avaient le niveau d'instruction secondaire, ce qui leur aurait donné accès à des réseaux de soutien plus étendus.

De nombreuses entreprises avaient accès au crédit, mais parmi celles qui ne faisaient pas appel au crédit trois seulement ont réussi à se développer.

La plupart des entreprises considérées étaient situées dans un même lieu à l'intérieur de la ville, mais il n'y avait guère d'indice de "regroupement" au sens d'une sous-traitance ou d'autres rapports contractuels entre les différentes entreprises, même si elles se rendaient de temps à autre service en ce qui concerne des réparations ou l'élaboration de modèles.

*Source: D. McCormick, M.N. Kinyanjui et G. Ongile, "Growth and barriers to growth among Nairobi's small and medium-sized garment producers", *World Development*, vol.25, n° 7 (juillet 1997), pages 1095 à 1110.*

(iii) Durabilité du point de vue de l'environnement ^[44]

Des réglementations de l'environnement de plus en plus strictes étant imposées dans le monde développé, les pays en développement sont contraints de satisfaire à des normes écologiques plus élevées pour assurer à leurs exportations l'accès au marché. Quels sont les effets du respect de ces normes sur la compétitivité des entreprises des pays en développement? En découle-t-il des coûts pour les pays en développement du point de vue de leur compétitivité au niveau macro-économique? La législation environnementale nationale peut-elle influencer sur la compétitivité des exportations des pays en développement, même si cette législation est souvent suscitée par la pression internationale? De manière plus générale, quels sont les éléments décisifs d'une démarche de développement industriel écologiquement durable pour l'Afrique?

Des réglementations de l'environnement peuvent influencer sur les normes concernant les procédés utilisés, les produits obtenus et les rejets dans l'atmosphère. L'éco-étiquetage impose également des normes écologiques aux exportateurs des pays en développement (voir encadré N° 7). Conformément aux règles de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)/Organisation mondiale du commerce (OMC), les conditions à remplir à l'importation peuvent stipuler des normes concernant non les procédés utilisés (c'est-à-dire la manière dont un produit est fabriqué), mais uniquement les produits. Cependant, pour respecter ces normes, il est souvent nécessaire de modifier le procédé de production.

Encadré N° 7. Les incidences des conditions à remplir en matière d'éco-étiquetage

COMMENT LES EXPORTATIONS AFRICAINES PEUVENT-ELLES REUSSIR A AFFRONTER L'ATTITUDE ENVIRONNEMENTALISTE DES CONSOMMATEURS DANS LES PAYS INDUSTRIALISES?

L'éco-étiquetage se réfère à l'utilisation d'étiquettes sur les produits pour informer les consommateurs qu'un produit porte moins atteinte à l'environnement que d'autres produits analogues. Il sert d'outil de commercialisation dans les pays où les consommateurs sont prêts à payer un prix plus élevé pour les produits 'écologiques'. Un éco-étiquetage approprié comprend une évaluation des effets écologiques d'un produit tout au long de son cycle de développement depuis les phases d'extraction des ressources, de production et de distribution, jusqu'à celles de consommation et d'élimination.

L'éco-étiquetage peut faire effet de barrière commerciale aux exportations des pays en développement pour les raisons suivantes :

Il y a un manque d'informations au sujet des conditions requises par les nombreux programmes d'éco-étiquetage sur les divers marchés de pays industrialisés. Il peut être difficile et coûteux d'obtenir ces informations.

L'introduction de technologies moins polluantes dans les pays en développement peut nécessiter l'abandon d'installations existantes. Les petites et moyennes entreprises risquent de ne pas pouvoir obtenir le financement voulu pour les nouveaux investissements nécessaires.

Les exigences d'éco-étiquetage peuvent obliger les producteurs à acheter des produits chimiques ou d'autres biens intermédiaires spécifiés, ce qui fait monter les coûts de production. Il peut être nécessaire d'utiliser de nouvelles technologies, qui coûtent cher et qui impliquent une formation coûteuse du personnel. Les critères de sélection peuvent avantager la technologie utilisée par les entreprises nationales dans les pays consommateurs.

Les pays africains n'ont pas l'infrastructure et les moyens techniques nécessaires pour certifier les produits et leur propre certification peut ne pas être acceptée par les pays consommateurs.

Les effets restrictifs de l'éco-étiquetage en matière d'échanges internationaux pourraient être atténués par:

des étiquettes appropriées sur le plan international, qui remplaceraient le grand nombre de systèmes en vigueur, les systèmes d'étiquetage nationaux étant mutuellement reconnus. Une réglementation de l'environnement dans les pays exportateurs pourrait être considérée comme suffisante pour satisfaire aux critères écologiques des pays importateurs.

une plus grande transparence, qu'il serait possible d'obtenir en définissant les objectifs et critères écologiques des différents systèmes. Il serait aussi utile que les pays consommateurs fournissent sans tarder des informations sur tout nouveau système, lancent des campagnes d'information et utilisent des méthodes scientifiques reconnues lorsqu'ils établissent les critères à appliquer.

Source: ONUDI, Environmental Policies and Industrial Competitiveness: Are They Compatible?, Forum mondial sur l'industrie : Perspectives pour l'an 2000 et au-delà, New Dehli (Inde), 16-18 octobre 1995 (établi par Ritu Kumar).

La nécessité de satisfaire à des normes écologiques internationales influence les conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence du fait que les coûts qu'entraîne le respect de ces normes sont imposés aux entreprises, et le coût de la réglementation aux pouvoirs publics. Ces coûts pourraient entraîner la perte de parts de marchés extérieurs. Ces coûts sont probablement plus élevés à court terme étant donné qu'ils impliquent des dépenses d'équipement immédiates et par ailleurs ils sont plus élevés pour certains secteurs que pour d'autres. Les produits chimiques, la pâte à papier et le papier, de même que les industries extractives et les raffineries sont probablement parmi les plus touchés. Les PME trouvent difficile de supporter ces coûts, étant donné qu'elles manquent d'informations détaillées sur les normes en vigueur à l'étranger et qu'elles n'ont pas accès au crédit pour couvrir le coût de nouveaux investissements. Cependant, le respect des normes écologiques peut aussi *réduire*

les coûts à long terme en favorisant une utilisation plus efficace des matières premières et de l'énergie. La réduction des coûts d'assainissement et de gestion des déchets, tout comme la promotion de technologies non polluantes en général, peuvent se traduire par des avantages sur le plan social et privé.

Si l'on considère la compétitivité nationale du point de vue de la possibilité d'attirer des investissements étrangers plutôt que du point de vue des effets qu'elle exerce uniquement sur les exportations, il ne semble guère prouvé que les pays en développement sont sur le point de devenir des 'hauts lieux de pollution' si bien que des normes écologiques nationales plus strictes dissuaderaient les apports d'investissements. Les pays en développement attirent le plus souvent des investissements étrangers en raison du faible coût de leur main-d'oeuvre, de leur base technologique, de leur stabilité politique et de la stabilité de leur politique industrielle.

Pour la plupart des entreprises, le coût du respect des normes est faible, représentant en général tout juste un très petit pourcentage du coût total de production. La politique nationale visant à améliorer le respect des normes écologiques est mieux mise en oeuvre par des instruments économiques tels que les redevances pour pollution, les redevances pour services rendus et les permis de polluer négociables, appliquant le principe du 'pollueur payeur'.

Il y a toutefois des cas où les exigences de conformité nuisent réellement aux exportations, comme c'est le cas des exportations de boeuf et d'autruche du Zimbabwe à destination de l'Australie et de l'Union européenne. Les réglementations en matière de quarantaine et les examens de sang qui reviennent cher rendent l'exportation d'autruches vivantes coûteuse, et les exigences de l'Union européenne selon lesquelles le boeuf doit être inspecté avant de quitter le pays exportateur ont découragé les exportateurs zimbabwéens. C'est aussi le cas des exportations de réfrigérateurs en provenance de Chine, qui ont été considérablement réduites, le Protocole de Montréal exigeant que les substances qui appauvrissent la couche d'ozone soient limitées, bien que la Chine se soit par la suite engagée à atteindre plus rapidement ses objectifs d'élimination progressive de ces substances. L'éco-étiquetage est aussi probablement un obstacle à la pénétration des produits africains sur les marchés des pays industrialisés.

Intégrer les politiques industrielles et environnementales de manière à parvenir à des 'stratégies de développement industriel écologiquement durable' contribuerait à atténuer les effets défavorables de l'obligation de respecter les normes pour la compétitivité. Une part importante de ces stratégies oblige les entreprises à 'internaliser' les effets écologiques et sociaux de leur production. Les méthodes de réglementation traditionnelles utilisées dans les pays industrialisés nécessitent des systèmes de contrôle et d'application efficaces, qui n'existent souvent pas en Afrique, où les méthodes fiscales peuvent être plus efficaces. Ces dernières recouvrent le système fiscal, l'amortissement accéléré, les redevances de pollution et les redevances administratives, ainsi que les permis de polluer négociables. L'un des domaines qu'il est possible de contrôler est la réglementation des zones franches pour l'industrie d'exportation, d'une manière qui garantisse que les industries qui y sont installées se conforment aux normes écologiques, tout en conservant leur compétitivité sur le plan international. Il devrait aussi être possible de diversifier la production pour obtenir des produits portant moins atteinte à l'environnement, dont le prix est plus élevé sur le marché international, et d'appuyer la recherche pour développer ces produits 'verts de premier choix'. L'un des domaines particuliers vers lequel il faudrait orienter la recherche et l'assistance consiste à aider les PME à adopter des procédés de production moins polluants. Au titre de cette assistance, il serait possible de démontrer les avantages économiques et écologiques de tels procédés. Il serait aussi utile de prévoir des programmes de formation et des recherches

pour apporter aux problèmes de pollution des solutions qui soient efficaces par rapport à leur coût.

D'après les normes internationales, la pollution industrielle en Afrique est actuellement faible. Le continent doit encore aller loin sur la trajectoire en U renversé, suivie par la plupart des pays au cours du processus de développement, la pollution augmentant avec le niveau de développement industriel avant de retomber à nouveau au fur et à mesure que la structure de la demande passe des biens manufacturés à des services ^[45]. Les questions écologiques plus urgentes pour l'Afrique concernent l'épuisement des ressources en eau, la dégradation des sols et le déboisement ^[46]. Remédier à la pauvreté est un aspect décisif pour traiter ces problèmes, l'amélioration des moyens de subsistance à l'échelle de toute la société étant nécessaire pour atténuer les pressions écologiques ^[47].

C. Politique industrielle et sources de croissance industrielle

(i) Investissements et croissance

En Afrique, la croissance industrielle dépend essentiellement de l'accroissement de la part des investissements dans le produit national ^e. Des investissements plus élevés permettent la mise en oeuvre de nouvelles technologies dans la production ^[48] et, parallèlement, le progrès technologique stimule la croissance des investissements. La croissance de la 'productivité totale des facteurs' - qui va au-delà de ce qui peut s'expliquer par la croissance des moyens de production que représentent le capital et la main-d'oeuvre- est étroitement associée à la progression de l'investissement. L'expansion manufacturière entraîne la croissance de la productivité en facilitant l'initiation pratique au travail, l'évolution technique, les économies d'échelle et la spécialisation inter-entreprises. En fait, la valeur ajoutée manufacturière en Afrique est réellement passée de 11,3 pour cent du PIB en 1980 et de 11,8 pour cent du PIB en 1990 à 10,9 pour cent en 1995 ^[49], repli en partie dû à l'ajustement structurel en Afrique sub-saharienne.

La corrélation entre investissement et croissance peut être un cercle vertueux ou un cercle vicieux. Une croissance élevée peut stimuler l'investissement en augmentant la demande globale et en encourageant l'évolution technique. Les revenus croissants permettent d'accroître l'épargne tant en valeur absolue qu'en tant que part du PIB et de financer ainsi des investissements croissants. Et pourtant l'Afrique risque d'être prise au piège, la pauvreté limitant l'épargne, la faible demande limitant les possibilités d'investissement et le faible investissement entravant les mutations structurelles et la croissance de la productivité. Il y a d'ailleurs eu peu de mutations structurelles. La part des agro-industries dans les années 90 est restée semblable à ce qu'elle était en 1980 - ou même en 1960. Les produits alimentaires, les boissons et les textiles restent les activités dominantes (voir tableau 1). La part des investissements dans le PIB pour l'ensemble de l'Afrique est tombée depuis la fin des années 70 et le début des années 80 (voir tableau 2). Il a été estimé que les besoins d'investissement devraient être d'au moins 13 pour cent simplement pour couvrir l'amortissement des équipements ^[50]. Pour sortir de cette situation, il faudra mobiliser l'épargne intérieure, améliorer l'efficacité des institutions financières canalisant les fonds des épargnants vers les éventuels investisseurs, améliorer les incitations à l'investissement et accroître le rendement des investissements. La politique macro-économique exerce une grande influence: un environnement stable, à faible inflation avec des taux d'intérêt réels positifs encourage l'épargne. La stabilité macro-économique et, plus généralement, la stabilité de la politique

^e Voir *Industrial Development Global Report 1997*, qui avait pour thème le financement du développement industriel, en particulier chapitre 4

économique incitent les investisseurs à croire à la crédibilité de la politique et à adopter l'optique à long terme nécessaire à l'investissement industriel^f. La politique en matière d'éducation et les investissements publics dans l'infrastructure matérielle peuvent aussi servir de stimulants de l'investissement. Une autre question clé est le besoin d'une infrastructure qui soutienne le marché en ce qui concerne par exemple le respect des droits de propriété et des contrats ^[51].

(ii) Sources de la demande

La croissance des investissements dépend de la demande. Dans le cas de produits dont il est possible d'améliorer la compétitivité sur le plan international, la croissance des exportations stimulera les investissements. Dans d'autres secteurs, surtout ceux qui font l'objet d'une concurrence exceptionnelle sur les marchés internationaux, comme les textiles, les vêtements et les chaussures, la croissance du marché intérieur sera aussi d'une importance capitale. Ces biens de consommation de base, dont la demande a une faible élasticité par rapport au revenu dans les pays industrialisés, sont encore caractérisés par une élasticité élevée en Afrique. Le maintien d'une protection des marchés intérieurs donnera aux producteurs un certain espace vital pour devenir plus compétitifs à l'égard des importations, même s'ils doivent souvent faire face à une forte concurrence des produits d'occasion importés d'Europe. Il résultera également une certaine protection 'naturelle' des différences de goûts qui existent entre les consommateurs nationaux et les marchés internationaux. Le renforcement d'accords commerciaux régionaux, comme par exemple la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) qui compte 16 membres ou le Marché commun des Etats de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe qui compte 20 membres, peut éventuellement apporter une contribution utile à la croissance du marché. Cependant le niveau des revenus africains est si bas que même le marché des pays les plus peuplés est à présent exigü. En 1995, le marché intérieur du Nigéria (PIB en dollars EU aux taux de change du marché) ne représentait qu'un dixième de celui de la Belgique, l'un des plus petits pays d'Europe. Même si les chiffres relatifs aux revenus nigériens sont ajustés en fonction d'une estimation plus réaliste de la parité du pouvoir d'achat, le marché est toujours deux fois moins grand que celui de la Belgique ^[52]. Vu l'étroitesse de ces marchés, il est nécessaire de développer les exportations.

La demande intérieure est tributaire de la croissance du PIB et de la politique macro-économique. Le crédit à court terme et d'autres restrictions macro-économiques connexes visant à maîtriser l'inflation d'origine interne devront être remplacés par une expansion macro-économique constante compatible avec le maintien de la stabilité des prix. Une telle expansion contribuerait à développer l'utilisation des capacités et ainsi à diminuer les coûts et à créer des emplois. L'utilisation des capacités serait facilitée par une offre accrue de pièces de rechange et de produits intermédiaires importés qui résulterait de recettes supplémentaires en devises provenant de l'expansion du secteur manufacturier. La création d'emplois contribuerait à créer la vaste demande nécessaire pour stimuler de nouveaux investissements.

^f Adopter une optique à long terme est aussi nécessaire pour susciter des investissements dans l'arboriculture, telles que des plantations d'hévéas ou de palmiers à huile, qui ne rapportent qu'au bout d'un certain temps et pour lesquelles l'Afrique a un avantage comparatif potentiel. La compétitivité mondiale de ces cultures a souffert du fait que l'on n'ait pas replanté de variétés à rendement élevé comme celles qui ont été créées en Asie du Sud-Est. Dans certains pays comme le Nigéria, les problèmes de régime foncier font également obstacle à l'investissement à long terme dans l'arboriculture. Ces défaillances représentent une perte de recettes d'exportation de produits de base et de moyens de production avantageux pour les agro-industries nationales.

(iii) **Épargne**

L'investissement nécessaire à l'expansion industrielle nécessite l'accroissement de l'épargne nationale. L'épargne provient des ménages, des entreprises et des administrations publiques. L'épargne des ménages dépend fortement de leur niveau de revenu mais elle est aussi stimulée par l'assainissement de l'environnement macro-économique et la solidité du système juridique et financier, qui donnent aux épargnants le sentiment que leurs avoirs sont protégés. L'épargne des entreprises peut être stimulée par des réductions d'impôt sur les bénéfices qui sont utilisés pour de nouveaux investissements, et l'épargne des administrations publiques augmentera au fur et à mesure que le gouvernement maîtrisera les déficits budgétaires. L'épargne africaine est faible par rapport aux autres pays en développement et, pendant les années 90, sa part dans le PIB n'atteignait que la moitié de celle de l'Asie.

Tableau 2. Épargne et investissement en proportion du PIB

EPARGNE	<i>Averages</i>							
	<i>1978-85</i>	<i>1986-93</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
Tous les pays en dév.	22.5	23.4	26.6	26.3	26.5	27.1	25.9	25.4
Afrique	21.2	16.1	15.5	16.6	16.4	15.8	16.2	18.3
Asie	25.1	28.7	33.4	32	32.5	33.4	32.6	31.6
INVESTISSEMENT								
Tous les pays en dév.	24	23.4	26.6	26.3	26.5	27.1	25.9	25.4
Afrique	23.2	19.3	19.7	19.5	18.5	18.5	20.4	20.3
Asie	26.1	30	33.9	34.6	33.5	32.4	29.9	29.7

Source: FDI, *World Economic Outlook*, Mai 2000.

Utiliser l'épargne étrangère peut être un moyen avantageux de financer l'investissement intérieur dans des pays à faibles revenus. L'Afrique en reste fortement tributaire plus que d'autres parties du monde, la plupart des pays de ce continent bénéficiant de financement officiel du développement. Vers le milieu des années 90, les IED ne représentaient en moyenne que 10 à 15 pour cent des entrées totales de capitaux et les investissements de portefeuille sur les marchés boursiers naissants de la région ne se situaient qu'aux alentours de 2 à 5 pour cent^[53]. Néanmoins la valeur des IED de l'Afrique équivalait à 13 pour cent de son PIB et dépassait celle d'Asie, alors que la part de l'Afrique sub-saharienne s'élevait à 17 pour cent^g. Dans une section ultérieure du présent chapitre, on examinera les perspectives d'accroissement des entrées d'IED en l'Afrique.

(iv) **Mobilisation de l'épargne vers les investisseurs**

En Afrique, comme dans d'autres régions à faibles revenus, l'intermédiation financière entre épargnants et investisseurs dépend principalement du système bancaire commercial. Les

^g Pour plusieurs des plus grands bénéficiaires d'investissements étrangers directs en Afrique sub-saharienne, les IED représentaient une part importante de la formation brute de capital fixe. Cette proportion était par exemple de plus de 45 pour cent au Nigéria et en Angola et de plus de 20 pour cent au Ghana et en Ouganda. Voir CNUCED, *World Investment Report 1997*, page 60.

banques préfèrent indéniablement prêter à de grandes entreprises bien établies; elles doivent faire face à de graves problèmes d'information lorsqu'il s'agit de prêter à de petites entreprises et en particulier à des microentreprises. Elles ont tendance à demander des garanties sous forme de biens matériels plutôt que d'augmentations escomptées de profits futurs. Et pourtant les banques commerciales semblent jouer un rôle considérable pour mobiliser l'épargne de petites entreprises même si elles ne sont pas prêtes à leur accorder des prêts^h. Les institutions financières du secteur non structuré ont aussi un rôle clé à jouer pour mobiliser l'épargne. A certains égards, l'octroi de facilités de crédit aux pauvres est aussi important que l'octroi de crédits à des microentreprises. L'épargne est un moyen qui permet aux gens de parvenir à une indépendance financière et aux microentreprises de devenir autonomes^[54].

Améliorer la mobilisation de fonds qu'il serait possible d'investir dans les petites entreprises et les microentreprises améliorerait en principe la croissance et l'équité. Les petites entreprises et les microentreprises pourraient être une force clé pour le développement de l'industrie manufacturière du secteur privé^[55]. Même si l'importance d'octroyer un financement aux plus petites des microentreprises a donné lieu à certaines controverses (se référer à l'encadré N° 5), il n'en est pas moins indispensable d'améliorer l'accès des PME au financement. C'est d'autant plus indispensable que leurs besoins en équipements fixes par rapport à leurs besoins en fonds de roulement augmentent au fur et à mesure de leur expansion.

En Asie, les institutions financières non structurées ont revêtu une importance particulière pour appuyer l'investissement dans les PME et la croissance industrielle. En Afrique, les liens entre les secteurs financiers structurés et non structurés sont minimes. Les fournisseurs de crédits du secteur non structuré se spécialisent dans une gamme extrêmement limitée de services. Nombre de petites entreprises n'ont pas le courage de faire appel à des prêteurs en raison des frais élevés qu'ils imposent, et ne recourent à eux que pour obtenir des fonds de roulement à très court terme. Il y a des lacunes en ce qui concerne l'octroi de crédits aux petites entreprises dont les besoins en capitaux sont trop importants pour le secteur non structuré mais qui ne sont pas considérés par les banques comme offrant des perspectives intéressantes.

La politique officielle concernant la promotion du prêt aux petites entreprises et aux microentreprises reconnaît de plus en plus la nécessité d'éviter l'application de taux d'intérêts bonifiés, qui décourage l'épargne et encourage des projets à faible rendement et à intensité de capital excessive^[56]. Il y a aussi le risque de voir les subventions, accordées par exemple par des donateurs internationaux, profiter, par suite d'une mauvaise gestion institutionnelle, à des personnes autres que celles auxquelles elles étaient destinées^[57]. Imposer les taux d'intérêt du marché aide les institutions de microcrédit à devenir indépendantesⁱ, même si cette viabilité n'est pas forcément une garantie de leur aptitude à promouvoir la croissance de leurs clients. Un crédit peut aussi être plus efficace s'il est octroyé à de petites entreprises assorti d'autres services aux entreprises comme par exemple les incubateurs d'entreprise, les domaines industriels, les centres d'entretien et de formation ou l'assistance en matière de commercialisation et d'achat. Néanmoins les avantages de tels arrangements sont en partie

^h D'après une étude de 450 microentreprises au Kenya et au Ghana, près de 90 pour cent de propriétaires ont des dépôts dans les banques commerciales, cette proportion étant toutefois inférieure parmi les propriétaires de petites entreprises au Malawi, troisième pays étudié. Voir G. Buckley, "Microfinance in Africa: is it either the problem or the solution?", vol.25, n° 7 (juillet 1997), page 1085.

ⁱ Il est peut-être plus facile de parvenir à une viabilité financière institutionnelle dans les zones urbaines où il y a une densité d'entreprises plus élevée et où le coût des opérations est probablement inférieur.

annulés par les difficultés qu'éprouve une institution qui offre une aide tout en collectant les remboursements de prêts.

Pour les petites et moyennes entreprises - par opposition aux microentreprises - les systèmes de garantie du crédit constituent un moyen d'encourager le concours de banques commerciales. Ces systèmes contribuent à familiariser les banques avec l'octroi de prêts à des PME, tout en réduisant le risque et le coût des opérations de prêt. Ils sont d'une importance particulière en raison de la forte régression intervenue durant les années 90 en ce qui concerne l'appui de donateurs sous forme de crédits directs destinés aux petites entreprises ^[58].

(v) Renforcement des capacités et productivité à l'échelle nationale^l

Le renforcement des capacités sur le plan humain et technologique est important même pour le développement de branches d'activité à faible intensité technologique et à forte intensité de main-d'oeuvre, qui sont de grandes consommatrices de ressources. La transformation de ressources naturelles nécessite des compétences semblables à celles qu'exige le développement plus général du secteur manufacturier. Il n'y a pas de contradiction entre le fait de se spécialiser d'abord dans des activités à faible intensité technologique et à plus long terme dans le développement évolutionniste du potentiel technologique. S'il est possible de développer les exportations à faible intensité technologique, celles-ci procurent des devises pour les importations de technologie et pour la technologie incorporée dans des biens d'équipement. Ces exportations permettent d'établir des contacts avec les acheteurs des pays industrialisés qui peuvent donner des orientations en matière technologique. L'adaptation de ces biens d'équipement aux conditions locales (comme par exemple à différentes qualités ou différents types de matières premières et à diverses conditions climatiques) facilite l'apprentissage aux techniciens nationaux.

Les administrations publiques peuvent fournir le cadre nécessaire à l'acquisition de moyens technologiques nationaux grâce à des investissements dans l'éducation et l'infrastructure. La valorisation des ressources humaines doit être fondée sur l'éducation. Les ouvriers et les agriculteurs analphabètes ne peuvent pas lire des instructions. L'enseignement secondaire renforce l'efficacité de la formation professionnelle des travailleurs par les entreprises. Dans les industries de transformation comme les textiles, une brève formation en entreprise est suffisante pour la plupart des emplois et suppose seulement que les travailleurs aient une bonne instruction élémentaire. Alors que dans les pays d'Afrique du Nord et dans certains pays (principalement à revenus plus élevés) de l'Afrique sub-saharienne, comme le Botswana, le Lesotho, le Zimbabwe et le Swaziland, une proportion importante des enfants d'âge scolaire sont scolarisés, dans nombre de pays cette proportion est encore faible. En dehors des pays d'Afrique du Nord et de l'Afrique du Sud, seuls au Botswana et à Maurice, plus de la moitié des jeunes en âge de fréquenter une école secondaire y sont réellement inscrits ^[59]. Dans l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne, le taux de scolarisation des filles et des garçons dans l'enseignement primaire est réellement tombé entre 1980 et 1993 à 65 pour cent pour les filles et à 78 pour cent pour les garçons; alors que le taux de fréquentation d'un établissement secondaire montait à 22 pour cent pour les filles et à 27 pour cent pour les garçons. L'écart entre le nombre d'élèves inscrits dans une école primaire et celui d'élèves inscrits dans une école secondaire pourrait être interprété comme reflétant la détérioration de la répartition des

^j Voir aussi *Industrial Development Global Report 1996*, dont le thème portait sur le développement industriel durable et la compétitivité, et en particulier le chapitre 3 sur l'innovation technologique et le chapitre 4 sur la formation professionnelle. La présente section s'inspire largement de H. Pack "Productivity and industrial development in sub-Saharan Africa", *World Development*, vol. 21, N° 1 (janvier 1993), pages 1 à 6.

revenus. Par contre, dans l'Asie de l'Est et dans le Pacifique, le taux d'inscription dans les écoles primaires est de 100 pour cent tant pour les filles que pour les garçons et dans les écoles secondaires de 51 pour cent pour les filles et de 60 pour cent pour les garçons ^[60]. S'il est vrai que les avantages que procure un système d'enseignement sont forcément longs à se faire sentir, les programmes de formation visant à développer les compétences de diplômés de l'enseignement secondaire en matière de technique et de gestion auraient un effet plus direct et pourraient plus facilement bénéficier de l'appui de donateurs. Ils fourniraient un ensemble de techniciens et de cadres potentiels dont il serait possible de perfectionner les compétences à un stade ultérieur grâce à une formation appropriée au secteur industriel concerné.

La croissance et la compétitivité industrielles à long terme de l'Afrique sont considérablement entravées par le mauvais état de son infrastructure. Réduire ces contraintes devrait être une priorité en ce qui concerne les dépenses d'équipement publiques. De nombreux secteurs ont des coûts élevés en raison des insuffisances du réseau de transports. L'absence de routes de campagnes entraîne un vaste gaspillage de la production de fruits et légumes après la récolte; ce qui est également le cas de nombreuses autres cultures et prive les agro-industries de biens de production avantageux. Le mauvais fonctionnement du réseau ferroviaire rend la distribution d'engrais coûteuse et inefficace et retarde la croissance de la productivité agricole qui pourrait inciter les consommateurs ruraux à dépenser davantage pour des produits industriels et créer des relations verticales pour l'industrie. Un réseau de téléphone déficient crée par ailleurs des problèmes pour des secteurs comme l'habillement qui est tributaire de liaisons avec les clients, ce qui nécessite parfois l'envoi d'employés par la route pour régler des affaires qui, dans d'autres pays, pourraient être réglées par téléphone, par fax ou par e-mail. Un approvisionnement insuffisant en eau et en électricité augmente les coûts de production et décourage ainsi l'investissement. Dans le cas de grandes entreprises, les coûts augmentent du fait qu'elles doivent elles-mêmes forer leurs propres puits et installer leurs propres groupes électrogènes. D'autres problèmes se posent aux petites entreprises qui ne peuvent se permettre de telles dépenses. Dans l'habillement par exemple, de fréquentes coupures de courant nécessitent l'utilisation de machines à coudre à double commande (manuelle et électrique), mais les machines à commande manuelle permettent seulement de fabriquer des vêtements de qualité inférieure et plus chers. Un meilleur approvisionnement en électricité encouragerait l'investissement dans la mécanisation accrue de nombreuses activités du secteur non structuré. La privatisation d'installations d'infrastructure peut être un moyen non négligeable d'accroître l'investissement : les investissements de la compagnie Malaysian Telekom dans les télécommunications au Ghana et en Guinée en sont un exemple ^[61].

Au niveau de l'industrie, la politique conçue pour favoriser la croissance des capacités technologiques des grandes entreprises du secteur structuré nécessite une appréciation des secteurs qui ont le plus de chance d'être compétitifs sur le plan international. A côté de différences d'avantages comparatifs statiques, tels que l'intensité relative de main-d'oeuvre d'une production, la facilité d'acquérir des moyens technologiques varie considérablement d'un secteur à l'autre. Certains secteurs, comme celui de la fabrication de machines complexes, utilisent des procédés de production de type artisanal qui demandent de la part de la direction des qualifications élevées dans le domaine de la planification de la production et une main-d'oeuvre hautement qualifiée et expérimentée. Certains secteurs - à nouveau comme celui de la construction de machines complexes - peuvent aussi avoir besoin de réseaux sophistiqués de fournisseurs, qui n'existent peut-être pas dans un pays à faibles revenus. En revanche, les textiles de coton peuvent être produits avec une certaine technologie et un nombre relativement faible de techniciens qualifiés. Il est possible de stimuler des branches d'activité appropriées en les faisant bénéficier d'une protection contre la concurrence des importations (ou plus généralement en maintenant les mesures de protection existantes) mais en annonçant à l'avance le calendrier selon lequel il est prévu de supprimer ces mesures, une

fois que les branches d'activité concernées seront devenues compétitives. Une formation spécialisée peut être dispensée par les pouvoirs publics et financée par des prélèvements obligatoires sur les entreprises pour éviter que certaines entreprises ne bénéficient à titre gratuit de la formation financée par d'autres. Il n'est toutefois pas garanti que de nombreux gouvernements africains soient en mesure d'entreprendre la réorganisation d'un secteur industriel comme l'a fait le Gouvernement taïwanais dans les années 70 pour rendre le secteur taïwanais des machines outils compétitif ^[62].

Au niveau des entreprises, il y a des possibilités, dans le secteur structuré, de relever la productivité des entreprises existantes jusqu'au niveau des meilleures entreprises nationales. Il est tout à fait manifeste qu'il existe des différences de productivité entre des entreprises qui utilisent des technologies analogues, tant dans un même pays que sur le plan international ^[63]. Etant donné que dans les pays africains les contacts informels entre entreprises sont en général plus rares et que la mobilité de personnel qualifié entre elles est généralement moins importante que dans les pays industrialisés, il peut être nécessaire d'importer un savoir-faire technologique étranger sous forme de techniciens étrangers qui améliorent les compétences de la main-d'œuvre locale, les procédés techniques et les pratiques de gestion^k. Il est aussi important d'encourager les IED multinationaux de manière à établir des méthodes de production égales aux meilleures pratiques internationales. Il ne semble à l'heure actuelle guère prouvé que les multinationales utilisent des technologies 'inappropriées' à forte intensité de capital lorsqu'elles investissent dans des pays en développement ^[64].

Favoriser les capacités technologiques des petites et moyennes entreprises soulève différents problèmes, dont l'importance du regroupement (bien que le regroupement soit tout aussi important pour l'amélioration de la compétitivité de concentrations géographiques de plus grandes entreprises). Ce regroupement implique une spécialisation, la croissance de services spécialisés et l'échange d'informations et de technologies. Il peut être organisé autour de grandes entreprises qui sous-traitent aux plus petites ou entraîner des relations entre entreprises de même taille. A côté de mesures en faveur de l'éducation, de la formation et du développement de l'infrastructure au niveau national, il est possible de contribuer au développement des PME au niveau des sous-secteurs. Ces 'meso'-mesures peuvent comprendre le renforcement d'associations professionnelles locales qui diffusent des informations et encouragent l'organisation coopérative de la production et des services ^[65]. Il importe toutefois de ne pas être faussement optimiste au sujet d'une telle orientation, étant donné qu'elle englobe les microentreprises qui sont caractéristiques d'une si grande partie de l'industrie manufacturière de l'Afrique sub-saharienne. Il est par exemple peu probable que ces dernières soient capables de fournir des produits de qualité suffisante pour être utilisés comme produits intermédiaires sous-traités par de plus grandes entreprises du secteur structuré. Même s'il est possible d'encourager les microentreprises africaines à se mécaniser et à se perfectionner sur le plan technologique - grâce par exemple à des programmes d'électrification rurale - il est peu probable qu'elles ressemblent dans un proche avenir aux PME à vocation exportatrice du Brésil ou de Chine. Il est encore moins probable qu'elles en viennent à ressembler aux PME du Japon, dont la compétitivité à l'exportation est de quelque façon indirecte, du fait que leur croissance est associée au système japonais de sous-traitance de la 'production peu rentable', désormais largement copié à l'Occident. La politique

^k L'un des programmes proposés pour renforcer la productivité industrielle en Jamaïque est riche d'enseignements. Ce programme prévoit la formation de cadres, d'ouvriers et de techniciens et l'amélioration des capacités technologiques de transformation et de production des entreprises en tirant parti des informations technologiques disponibles sur le réseau Internet. Des propositions particulières font mention d'une 'usine d'apprentissage' où il est possible de présenter de nouvelles technologies et d'un service 'd'incubation industrielle' servant à encourager la mise au point de nouveaux produits, compétitifs sur le plan international. Voir B.O. Nnaji, *Economic Production and Productivity Growth in Jamaica*, USAID/Jamaïque, 30 avril 1997.

industrielle visant le regroupement d'entreprises en Afrique devrait être axée sur les petites et moyennes entreprises plus structurées (telles que les fabricants de vêtements de Nairobi, dont il est question dans l'encadré N° 6).

III. L'AFRIQUE PEUT-ELLE ETRE LA DERNIERE GRANDE FRONTIERE POUR LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS?

Les entrées d'IED en Afrique sub-saharienne ont plus que doublé entre 1993 et 1996, passant de \$1,95 milliard à \$4,02 milliards. Elles ont augmenté encore dans les deux années suivantes, s'élevant à \$5,29 milliards en 1998. Cette augmentation est cependant nettement inférieure à celle des IED pour l'ensemble des pays en développement, qui ont plus que triplé entre 1993 et 1998. De façon analytique, on a une baisse substantielle de la part relative de l'Afrique au contraire de la Chine qui a enregistré une hausse importante d'investissements directs. La Chine a accaparé environ un tiers du total des entrées d'IED dans les pays en développement pendant la première moitié des années 90 bien que cette part ait commencé à diminuer légèrement à partir de 1996. Si l'on retire la Chine des chiffres pour l'ensemble des pays en développement, en 1998 la part de l'Afrique sub-saharienne dans les flux d'investissement s'élève à 6,6 pour cent.

En Afrique, les flux d'IED ont tendance à se concentrer sur un petit nombre de pays. En 1996, le Nigéria recevait presque 40 pour cent des entrées (à l'exclusion de l'Afrique du Sud) bien que ce chiffre s'est rétréci à 33 pour cent en 1997 et un peu plus de 28 pour cent en 1998. L'Egypte est la grande attraction en Afrique du Nord recevant plus de 40 pour cent des IED dans cette région en 1998.

Tableau 3. Flux d'IED, par pays d'accueil et région, 1987-1998

	(Moyen par an) 1987-1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Pays en développement (PD)	35 326	78 813	101 196	106 224	135 343	172 533	165 936
Dont la Chine	4 652	27 515	33 787	35 849	40 180	44 236	45 460
Comme % des PD	13.2	34.9	33.4	33.7	29.7	25.6	27.4
PD moins la Chine	30 674	51 298	67 409	70 375	95 163	128 297	120 476
Dont l'Afrique	3 010	3 469	5 313	4 145	5 907	7 657	7 931
Comme % y compris la Chine	8.5	4.4	5.2	3.9	4.4	4.4	4.8
Comme % y sans la Chine	9.8	6.8	7.9	5.9	6.2	5.9	6.6
Dont l'Afrique sub-Saharienne	1 797	1 950	2 984	2 965	4 021	4 609	5 288
Comme % des PD y compris la Chine	5.1	2.5	2.9	2.8	3.0	2.7	3.2
Comme % des PD sans la Chine	5.9	3.8	4.4	4.2	4.2	3.6	4.4
Comme % de l'ensemble de l'Afrique	59.7	56.2	56.2	71.5	68.0	60.2	66.7
Dont l'Afrique du Nord	1 214	1 518	2 330	1 180	1 886	3 048	2 643
Comme % des PD y compris la Chine	3.4	1.9	2.3	1.1	1.4	1.8	1.6
Comme % des PD sans la Chine	4.0	3.0	4.4	1.7	2.0	2.4	2.2
Comme % de l'ensemble de l'Afrique	40.3	43.8	43.8	28.5	32.0	39.8	33.3

Source: CNUCED, *World Investment Report 1999*.

Les ressources minérales continuent d'attirer l'investissement étranger. Par exemple, malgré l'instabilité chronique en Angola, ce pays a continué tout le long des années 90 à attirer des centaines de millions de dollars d'entrées. En 1998, l'IED en Angola s'élevait à \$396 millions.

Des produits agricoles de grande valeur ont attiré l'attention des investisseurs étrangers et des chaînes d'achat des pays occidentaux. Le Zimbabwe et le Kenya sont désormais des fournisseurs bien connus de fruits et légumes 'exotiques' pour les supermarchés européens. Les fleurs coupées, qui peuvent être transportées par avion, constituent un autre domaine qui s'est développé. Les fruits et légumes peuvent certes être cultivés par de petits exploitants mais, pour les produits compétitifs sur le plan international, les besoins en capitaux peuvent être importants et les investisseurs étrangers jouent en l'occurrence un rôle pilote. La floriculture a elle aussi des besoins de capitaux considérables.

L'investissement industriel étranger peut être attiré par les pays ayant un marché intérieur potentiellement étendu, comme le Nigéria. Cela s'applique en particulier aux multinationales occidentales, qui se sont par exemple engagées dans l'industrie alimentaire et dans la fabrication de pneus au Nigéria. L'augmentation du taux de croissance du PIB dans les pays de l'Afrique sub-saharienne qui a commencé en 1993 renforce les perspectives d'investissements de ce genre. Les petits investisseurs étrangers peuvent être attirés vers des créneaux locaux dans de petits pays comme le Ghana et l'Ouganda où la réforme de la politique industrielle et la stabilité politique ont amélioré le climat d'investissement. On peut citer comme exemple l'investissement indien, attiré par le marché local de matériel agricole, dans les industries mécaniques en Ouganda ^[66]. Les privatisations réalisées dans des pays comme la Zambie, le Mozambique, la Guinée et la Tanzanie ont attiré des investisseurs étrangers en mesure de moderniser les installations de production. Néanmoins, des pays comme la Sierra Leone, la Gambie, le Togo, le Bénin et le Lesotho, qui ont une population peu importante et un faible revenu par habitant, offrent des marchés intérieurs qui sont à peine aussi grands du point de vue du pouvoir d'achat que ceux de villes de province d'Europe occidentale. Il faut que ces pays attirent des IED axés sur les exportations, notamment dans le domaine du tourisme.

Les IED industriels axés sur les exportations ont des dimensions régionales importantes. Le principe bien connu selon lequel de nouveaux pays industriels asiatiques comme la République de Corée et la Province taïwanaise de Chine ont délocalisé leur production à forte intensité de main-d'oeuvre vers la Chine et les pays de l'Asie du Sud-Est vient d'être repris dans des PMA asiatiques, notamment au Laos, au Cambodge et au Myanmar. En 1996, le Cambodge était parmi les PMA le principal bénéficiaire d'investissements étrangers, dont en grande partie dans la fabrication de vêtements destinés à l'exportation - les investissements allant aux ressources naturelles ayant toutefois été eux aussi importants. Cependant les combats qui se sont déroulés au Cambodge en 1997 l'ont rendu moins attrayant comme lieu d'implantation, au moins temporairement. La proximité géographique et les affinités culturelles - par exemple entre les minorités ethniques chinoises de l'Asie du Sud-Est - sont des facteurs qui favorisent les flux d'IED. L'Afrique sub-saharienne a pâti de l'absence de liens de ce genre mais ses perspectives s'améliorent. La stabilité politique qui règne en Ouganda a fait revenir les investisseurs indiens et les relations avec le sous-continent indien sont importantes dans toute l'Afrique de l'Est. Les pays d'Afrique du Nord, qui ont tiré profit des contacts historiques avec l'Union européenne, pourront peut-être à l'avenir transférer des industries de transformation à forte intensité de main-d'oeuvre vers certains endroits de l'Afrique sub-saharienne où les salaires sont plus bas. Néanmoins, l'attente d'investissements étrangers intrarégionaux du style asiatique dépend essentiellement de l'évolution de l'Afrique du Sud depuis l'abolition de l'apartheid. A moyen terme, les perspectives sont prometteuses. En effet, il y a déjà des preuves d'investissements asiatiques en Afrique. Dans le domaine des textiles et des vêtements, les années qui restent jusqu'à l'arrêt progressif de l'application de l'Arrangement multifibres (AMF) en 2005 continuent à attirer des investissements étrangers souhaitant éluder les quotas, d'autant plus qu'en vertu de la Convention de Lomé les pays africains du groupe des ACP sont exemptés des restrictions de quota lorsqu'ils exportent vers l'Union européenne. Au Nigéria, deux des plus grandes sociétés de textiles font partie du

groupe Cha Chi Ming, l'un des plus grands groupes de textiles du monde, établi à Hong-kong. Un autre grand groupe de textiles nigériens, Churchgate, appartient à des investisseurs étrangers indiens^[67]. Maurice est devenue un exportateur de vêtements à croissance rapide en recourant à des investissements asiatiques attirés par les stimulants qu'offrent les zones franches pour l'industrie d'exportation. L'industrie vestimentaire du Lesotho a également attiré des IED d'Asie axés sur l'exportation, bien que la délocalisation de la production sud-africaine de vêtements pour éviter les sanctions imposées contre le régime d'apartheid ait été une force motrice de ce secteur. Dans l'industrie automobile, Hyundai investit au Botswana et Daewoo au Maroc, alors qu'une société chinoise a investi dans la brasserie au Ghana^[68].

Une autre source potentielle de fonds pour l'Afrique est l'investissement étranger de portefeuille. Les marchés boursiers naissants d'Afrique peuvent être le dernier terrain prometteur pour les investisseurs internationaux, surtout depuis la débâcle financière de 1997-1998 en Asie. Il y a des marchés boursiers actifs dans un certain nombre de pays africains, dont les suivants : Nigéria, Zimbabwe, Kenya, Ghana, Namibie, et bien sûr, Afrique du Sud. Plusieurs pays d'Afrique du Nord ont aussi des marchés boursiers florissants. Le développement de ces marchés est étroitement lié à une libéralisation intérieure et facilite la privatisation des entreprises d'Etat et des services publics. Sur certains marchés comme au Nigéria, ce sont les investissements industriels qui constituent la plus grande partie de la capitalisation boursière alors qu'en Afrique du Sud, qui attire le plus l'intérêt des investisseurs, ce sont les investissements dans les industries extractives qui prédominent. Parmi les sociétés les plus importantes, les grandes sociétés agro-alimentaires multinationales sont fortement représentées. Sur les trente-cinq plus grandes sociétés, la moitié sont engagées dans l'agro-industrie, dont Brooke Bond, Lonrho, Lever Brothers et Nestlé^[69].

L'AFRIQUE DU SUD POURRAIT-ELLE ETRE UNE 'LOCOMOTIVE' REGIONALE POUR L'AFRIQUE SUB-SAHARIENNE?

En Asie, le Japon joue un rôle de chef de file pour disséminer la croissance à travers la région en développant ses importations en provenance des pays voisins et en y effectuant des investissements. Dans les années 80 et les années 90, la Corée, Hong-kong et la province taïwanaise de Chine étaient de gros investisseurs dans l'industrie manufacturière à vocation exportatrice de l'Asie du Sud-Est. Ce modèle est parfois connu sous le nom de syndrome du "vol de canards", le Japon et les nouveaux pays industriels de l'Asie de l'Est apparaissant en tête de la formation. L'Afrique du Sud pourrait-elle faire la même chose pour ses voisins?

Les investissements extérieurs de l'Afrique du Sud ont certainement augmenté. Entre 1991 et 1994, le montant des investissements directs du pays à l'étranger a plus que triplé dans les pays de la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA) et presque doublé dans le reste de l'Afrique. Cependant la plus grande partie de ces capitaux était destinée aux ressources naturelles et non à l'industrie manufacturière.

Les perspectives de croissance des investissements extérieurs de l'Afrique du Sud dans l'industrie manufacturière sont meilleurs à moyen terme que dans l'avenir immédiat:

On constate des difficultés en ce qui concerne le climat d'investissement dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne qui, de manière générale, n'ont guère réussi à attirer des investissements étrangers. Ces difficultés résultent d'une infrastructure matérielle insuffisante, des contrôles exercés sur les capitaux et de l'instabilité politique.

L'Afrique du Sud est en voie de sortir d'une longue période d'industrialisation visant à substituer des productions nationales aux produits importés et doit rendre ses propres industries compétitives, ce qui ne se réduit pas seulement à rechercher une main-d'oeuvre à bas salaires.

A la différence des nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est, l'Afrique du Sud souffre actuellement plus du chômage que d'une pénurie de main-d'oeuvre, ce qui empêche sans doute les hausses de salaires qui ont stimulé les investissements extérieurs en Asie.

Les pays de l'Afrique sub-saharienne ont des possibilités d'exporter vers l'Afrique du Sud:

Les échanges commerciaux étaient peu importants durant l'époque de l'apartheid en raison des sanctions contre l'Afrique du Sud.

Depuis 1994, les importations sud-africaines de produits primaires et de biens intermédiaires ont augmenté rapidement, pendant que ses importations régionales de produits manufacturés progressaient.

Néanmoins, il y a lieu de réduire encore les mesures de protection de l'Afrique du Sud contre les importations. Les droits de douane nominaux moyens sur les produits manufacturés, qui étaient de 19 pour cent en 1994, sont réduits à 8 pour cent en l'an 2000, mais les droits de douane sur l'habillement restent à 45 pour cent. Du reste la croissance de la demande en Afrique du Sud a été tout à fait lente.

Source: CNUCED, World Investment Report 1997, pages 64 à 71.

IV. DIRECTIVES POUR LA POLITIQUE

(i) Restructurer l'industrie

Depuis le milieu des années 90, les économies africaines ont commencé à se développer suffisamment vite pour entraîner une augmentation des revenus réels par habitant, mais pour le moment, il ne semble guère que la valeur ajoutée manufacturière augmente elle aussi régulièrement. Avec la réduction du soutien accordé aux entreprises inefficaces qui s'étaient développées sous l'influence des mesures d'industrialisation visant à remplacer les importations durant les années 60 et 70, une certaine désindustrialisation était probablement inévitable au cours des 15 premières années d'ajustement structurel. D'autres entreprises devront peut-être encore être abandonnées à l'avenir. Il faut construire sur la base industrielle existante des pays africains des industries d'exportation compétitives sur le plan international et concurrençant les produits importés, de sorte que l'Afrique puisse prospérer au sein d'une économie internationale de plus en plus ouverte. La base industrielle se compose presque exclusivement de secteurs agro-industriels. Sur un continent où l'agriculture emploie près de deux tiers de la population active mais produit moins d'un quart du PIB, le recours au développement industriel pour augmenter la productivité agricole pourrait accélérer la croissance et faire monter le niveau de vie. Le rendement agricole pourrait être stimulé par la production d'intrants, comme les engrais et le matériel agricole simple, et par la transformation plus poussée des produits agricoles.

(ii) Développer les agro-industries

Les secteurs agro-industriels de l'Afrique comprennent une série d'industries caractérisées par un avantage comparatif potentiel. La production de textiles simples, comme des tissus écrus, à l'aide de méthodes à forte intensité de main-d'oeuvre, pourrait tirer parti des avantages que procurent les bas salaires des pays africains sans nécessiter de modernisation technologique massive. Cela ne veut pas dire que la totalité, ni même la majorité, des produits agricoles africains puissent servir de base à une industrialisation efficace. Il est peu probable que l'Afrique devienne un exportateur de pneus d'importance mondiale grâce à ses ressources en caoutchouc ou exportateur de chocolat grâce à ses ressources en cacao, étant donné qu'il est plus avantageux de fabriquer de ces produits dans les pays consommateurs. L'industrialisation fondée sur l'agriculture doit être sélective. Vu leurs ressources potentiellement abondantes en cuir, le Nigéria et l'Ethiopie pourraient suivre l'exemple du Brésil et développer les exportations d'articles en cuir et de chaussures. Au fur et à mesure que la technologie se développe, les exportations d'articles en caoutchouc spécial de grande valeur pourraient être développées, comme cela s'est fait en Asie du Sud-Est.

(iii) Importer la technologie et attirer l'investissement étranger

La compétitivité industrielle et la croissance de la productivité dépendent du renforcement des moyens technologiques¹, ce qui a été démontré par la montée des pays asiatiques qui, malgré leurs récentes difficultés financières, sont toujours de formidables concurrents. Il n'y a pas de contradiction entre le fait d'acquérir des moyens technologiques et une spécialisation initiale dans des produits à forte intensité de main-d'oeuvre et à faible technicité. Ces exportations fournissent les devises qui permettent d'importer la technologie. Le problème réside dans le fait que pour lancer l'exportation de ces produits, il faut souvent des investissements

¹ Il vaut la peine de se rappeler la mise en garde de Paul Krugman qui a déclaré que ce sont les augmentations de productivité qui sont à l'origine du progrès économique. La compétitivité en est le résultat plutôt qu'un but en soi. Voir P. Krugman, "Competitiveness: a dangerous obsession" *Foreign Affairs*, mars/avril 1994, pages 28 à 44.

étrangers. L'Afrique n'a pas les sources régionales d'IED qui, en Asie, ont propulsé une 'deuxième génération' de NPI, tels que l'Indonésie, vers l'exportation de produits manufacturés. Même certains des pays asiatiques les plus pauvres, comme le Cambodge, ont attiré de tels investissements. Certains pays africains, dont le Lesotho et Maurice, ont attiré des IED asiatiques. Des arrangements efficaces de promotion des exportations, comme par exemple les zones franches pour l'industrie d'exportation, sont des éléments clés mais exigent une administration efficace et l'absence relative de corruption. Les stimulants à l'investissement dans les textiles et l'habillement seront affaiblis par l'expiration progressive de l'arrangement multifibres d'ici 2005, même si le faible coût de la main-d'oeuvre continue à exercer une grande force d'attraction. La question de savoir si l'Afrique du Sud pourrait à l'avenir fournir un stimulant économique sous forme de possibilités d'échanges et d'investissement à l'étranger dépend en grande partie du succès de ses propres mesures de libéralisation. Renforcer des groupements tels que la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), le Marché commun de l'Afrique orientale et australe et la Communauté de Développement de l'Afrique australe (CDAA) favoriserait les échanges régionaux et développerait les marchés intérieurs.

(iv) Accroître la part de marché des exportations agricoles

Dans la recherche de produits d'exportation, il est important de ne pas sous-estimer la nécessité d'accroître le rendement de nombreuses cultures d'exportation, qui, d'après les critères internationaux, est faible. Des pays comme la Malaisie et l'Indonésie, qui ont réussi à exporter des produits manufacturés dans les années 80, ont aussi investi dans leurs exportations de produits de base et ont vu leurs parts du marché des produits de base augmenter aux dépens de l'Afrique. Ces parts pourraient être récupérées. De nouveaux produits agricoles, comme par exemple les exportations horticoles du Kenya, doivent faire face à une forte élasticité de la demande par rapport au revenu dans les pays industrialisés et, avec l'entrée de nouveaux producteurs comme le Zimbabwe, les marchés deviendront plus concurrentiels. Les crevettes constituent un autre marché mondial d'exportation à croissance rapide, sur lequel l'Afrique pourrait accroître sa part actuelle.

(v) Encourager l'épargne et l'investissement

Pour augmenter le taux de croissance économique, il faut accroître l'épargne et l'investissement. Accroître l'investissement est un moyen d'incorporer le progrès technique. La stabilité macro-économique est nécessaire pour stimuler l'épargne et l'investissement intérieurs. Les ménages et les entreprises doivent aussi être convaincus que les mesures en vigueur se maintiendront. Ce qui est tout aussi important, c'est de renforcer les droits de propriété dans le cadre de l'état de droit de sorte qu'il soit possible de faire respecter les contrats et que les épargnants et investisseurs puissent faire des plans à long terme. Un climat économique qui stimule l'épargne et l'investissement intérieurs attirera probablement aussi l'investissement étranger. Des 'visions' industrielles, telles que celle du Nigéria pour l'an 2010 (conçue par un gouvernement antérieur mais maintenant abandonnée), constituent aussi un cadre propice à une politique à long terme. Elles sont particulièrement utiles si l'on peut convaincre les entreprises et les ménages de leur crédibilité et inciter ces derniers à les utiliser pour établir leurs propres plans.

(vi) Aider les pauvres des campagnes

Si l'on veut que la croissance économique future de l'Afrique suscite un développement réel, il faut en diffuser largement les avantages. Une plus grande sécurité des moyens d'existence, et notamment de l'alimentation, aidera les couches défavorisées de la population rurale. Les grands progrès de la productivité agricole rendus possibles en Chine après 1978 par la réorganisation massive de l'agriculture ne sont guère réalisables en Afrique, pas plus que les progrès décisifs à caractère technologique suscités dans d'autres pays asiatiques par la 'révolution verte' ne se sont révélés faciles à appliquer dans le cas de la plupart des cultures africaines, à l'exception du maïs. Par conséquent, il sera plus difficile pour l'Afrique de parvenir à une croissance induite par l'agriculture et donnant lieu à une forte augmentation des emplois non agricoles dans les industries et les services ruraux. C'est toutefois l'objectif à atteindre dans tous les cas où c'est possible. Une chose est sûre c'est que les progrès en matière de traitement des produits agricoles renforceront la sécurité alimentaire.

(vii) Encourager les microentreprises et les PME

Les moyens de subsistance des pauvres de la population urbaine et rurale dépendront fortement de la croissance de l'emploi suscitée par les microentreprises. De nombreuses contraintes autres que le manque d'accès au crédit gênent l'expansion des microentreprises et il n'est guère prouvé que les microentreprises se transforment progressivement en petites et moyennes entreprises. Il faut que les mesures intéressant les microentreprises se concentrent en premier lieu sur la manière de renforcer la sécurité des moyens de subsistance. Dans le secteur 'plus structuré', les PME ont d'autres préoccupations, telles que la nécessité d'obtenir des crédits pour les investissements dans les équipements fixes. Au niveau sectoriel, la politique industrielle pourrait renforcer la compétitivité de ces PME en facilitant leur regroupement, ce qui a rendu des pays en développement d'autres continents plus compétitifs.

(viii) Garantir la stabilité pour créer de nouveaux débouchés

Il y a de grands écarts dans les résultats actuels des différents pays africains et probablement leurs niveaux de revenus deviendront plus fortement différenciés. Il existe des possibilités de progrès rapides dans les pays où règne la stabilité politique et où la politique industrielle est stable, et qui respectent la légalité. Dans ces pays, les investissements dans l'infrastructure, peuvent être réalisés par des investisseurs attirés par les possibilités qu'offre la privatisation, pourraient renforcer rapidement la compétitivité industrielle et la productivité, une fois que les investisseurs nationaux se seront montrés résolus à adopter une vue à long terme. Les apports de fonds de donateurs peuvent faire progresser rapidement la croissance industrielle à court terme en supprimant les contraintes de change auxquelles est dû le faible taux d'utilisation des capacités. Une expansion industrielle réelle peut déboucher sur des progrès technologiques. La question est de savoir comment rendre l'expansion durable en augmentant l'investissement intérieur de même que la productivité agricole et industrielle.

Notes

- [1] David Dollar, "Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from LDCs, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, (1992), pages 523 à 544
- [2] Banque africaine de développement, *African development Report 1997*, pages 184 et 192
- [3] CNUCED, *World Investment Report 1997, Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, pages 303 et 304
- [4] ONUDI, "New Trends and Challenges in Industrial Policy", résumé de comptes rendus d'un séminaire, Vienne, 16 et 17 octobre 1997, pages 9 et 10
- [5] P. Mosley and J. Weeks, "Has recovery begun? Africa's adjustment in the 1980s revisited", *World Development*, vol.21, n° 10 (octobre 1993), page 1585
- [6] Banque mondiale, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1996, chapitre 2
- [7] Mosley and Weeks, op.cit., C. Kirkpatrick and J. Weiss, "Trade policy reforms and performance in africa in the 1980s", *Journal of Modern African Studies*, vol.33, n° 2 (1995), pages 285 à 298
- [8] F.Ng and A. Yeats, "Open economies work better! Did Africa's protectionist policies cause its marginalization in world trade?," *World Development*, vol.25, n° 6 (juin 1997), pages 898 et 899
- [9] S. Lall, "Technological capabilities and industrialization", *World Development*, vol.20, n° 2 (février 1992), pages 165 à 186
- [10] Ng and Yeats, op.cit., page 898
- [11] M. Roemer, "Resource-based industrialization: a survey", *Journal of Development Economics*, Vol.6 (juin 1979), pages 163 à 202
- [12] Centre du commerce international (CCI), *Rubber Products: An Overview of Major Markets and Opportunities for Developing Countries*, CNUCED/GATT, 1995
- [13] H.M. Leung, J.T. Thoburn, E. Chau et S.H. Tang, "Contractual relations, foreign direct investment and technology transfer: the case of China", *Journal of International Development*, vol.3, n° 3 (juin 1991), page 287
- [14] Interviews, Nigéria, mars 1997
- [15] ONUDI; *Promoting Competitiveness in Agro-Related Industries through Capacity Building in Least Developed Countries*, document établi pour le quatrième Colloque ministériel sur l'industrialisation des pays les moins avancés : renforcement des capacités industrielles et développement de l'esprit d'entreprise dans les pays les moins avancés, eu égard en particulier aux agro-industries, Vienne, 26 novembre - 5 décembre 1997, pages 48 à 51
- [16] Peter Harrold, Malathi Jayawickrama et Deepak Bhattasali, *Practical Lessons for Africa from East Asia in Industrial and Trade Policies*, documents de travail de la Banque mondiale, Africa Technical Department Series n° 310, 1996, pages 26 à 33; J.T. Thoburn, *Primary Commodity Exports and Economic Development: Theory, Evidence and a Study of Malaysia*, Londres: Wiley, 1977
- [17] ONUDI, *The Globalization of Industry*, op.cit. 1996, chapitre 4
- [18] P. Krugman, "What happened to Asia?," janvier 1998: <http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html>
- [19] ONUDI, *Alliance for Africa's Industrialization: a Survey of Agro-Related Industrial Development Issues in Africa: Key Elements of a Viable Strategy*, 7 mars 1997, pages 25 à 28
- [20] F. BOURGUIGNON; J. de Melo et C. Morrison, "Poverty and income distribution during adjustment: issues and evidence from the OECD project", *World Development*, vol.19, n° 11 (novembre 1991), pages 1485 à 1508
- [21] Mosley and Weeks, op.cit., page 1595

-
- [22] Harrold et al., op.cit., pages 43 à 46
- [23] Harrold et al., op.cit., pages 67 à 90
- [24] Leung, Thoburn, Chau et Tang, op.cit., pages 283 à 286
- [25] Banque mondiale, *China: Foreign Trade Reform*, 1994, pages 11 et 12, et 57 à 60
- [26] Interviews, Indonésie, automne 1994
- [27] B. Levy, "An institutional analysis of the design and sequence of trade and investment policy reform", *World Bank Economic Review* (mai 1993)
- [28] Harrold et al., op.cit., page 112
- [29] M. McQueen, *ACP Diversification: the case of Mauritius*, Londres: document de travail n° 41 de l'Overseas Development Institute, août 1990, chapitre 3
- [30] S. Lall, "Structural adjustment and African industry", *World Development*, vol.23, n° 12 (décembre 1995), pages 2019 à 2031
- [31] ONUDI, *Promoting Competitiveness in Agro-Related Industries*, op.cit., 1997, page 64
- [32] R.M. Auty et K. Brown (eds), *Approaches to Sustainable Development*, Londres : Pinter, 1997, chapitre 1
- [33] ONUDI, *Agro-Related Industrial Development in Africa: Enhancing Capacity-Building and Competitiveness. Based on Potential Comparative Advantages*, mai 1997, treizième réunion de la Conférence des ministres africains de l'industrie, 26-28 mai 1997, Accra (Ghana), chapitre 1
- [34] J.T. Thoburn, "Enterprise reform, domestic competition and export competitiveness", *Journal of the Asia-Pacific Economy*, vol.2, n° 2 (1997), page 168
- [35] .H. Goldman, "Patterns and sources of food systems development", dans D.L. Lindauer et M. Roemer (eds), *Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development*, San Francisco: Contemporary Studies Press, Pages 195 à 232
- [36] J. Killick (ed), *The Flexible Economy: Causes and consequences of the Adaptability of National Economies*, Londres: Routledge, 1995, page 179
- [37] ONUDI, *The Globalization of Industry: Implications for developing Countries beyond 2000*, Vienne, 1996, pages 24 à 26
- [38] I.M.D. Little, "Small manufacturing enterprises in developing countries", *World Bank Economic Review*, vol.1, n° 2 (1987), pages 203 à 235
- [39] M.J. Piore et C.F. Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities of Prosperity*, New York: Basic Books, 1984
- [40] J. Humphrey, "Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories", *World Development*, vol.23, n° 1 (janvier 1995), pages 149 à 162
- [41] J.T. Thoburn et M. Takashima, "Improving British industrial performance: lessons from Japanese subcontracting", *National Westminster Bank Quarterly Review* (février 1993), pages 2 à 12
- [42] I. Livingstone, "A reassessment of Kenya's rural and urban informal sector", *World development*, vol.19, n° 6 (juin 1991), page 652
- [43] ONUDI, *Uganda: Sustained Stabilization and Industrial Growth*, Industrial Development Review Series, 4 septembre 1997, page 33

-
- [44] Cette section s'inspire en grande partie d'un document de l'ONUDI "*Environmental Policies and Industrial Competitiveness: Are they Compatible?*", Forum mondial sur l'industrie : Perspectives pour l'an 200 et au-delà, New Dehli (Inde), 16-18 octobre 1995 (établi par Ritu Kumar)
- [45] R.M. Auty et M. Tribe, "Pollution patterns in the industrialization process", chapitre 11 dans Auty et Brown, op.cit.
- [46] ONUDI, *Alliance for Africa's Industrialization: A Survey of Agro-Related Industrial Development Issues in Africa*, op.cit., pages 145 et 146
- [47] J. Cameron, "Labour force analysis as a means to understand the livelihood dimension of sustainability", chapitre 4 dans Auty et Brown, op.cit.
- [48] A.S. Barros, "Some implications of new growth theory for economic development", *Journal of International Development*, vol.5, n° 5 (septembre/octobre 1993), pages 531 à 558
- [49] Banque africaine de développement, *African Development Report 1997*, pages 184 à 188
- [50] *Industrial Development Global Report 1997*, page 29
- [51] *Industrial Development Global Report 1997*, chapitre 5
- [52] Sur la base des chiffres tirés du rapport de la Banque mondiale, *World Development Report 1997*, pages 214 et 215 et pages 236 à 237
- [53] *Industrial Development Global Report 1997*, page 67
- [54] Buckley. op.cit. page 1085
- [55] *Industrial Development Global Report*, 1997, chapitre 4
- [56] *Industrial Development Global Report 1997*, chapitre 4
- [57] 'Editorial', *Small Enterprise Development*, vol.8, n° 2 (juin 1997), pages 2 et 3
- [58] J. Levitsky, "Credit guarantee schemes for SMEs - an international review", *Small Enterprises Development*, vol.8, n° 2 (juin 1997), pages 4 à 17
- [59] Banque africaine de développement, *African Development Report 1997*, page 215
- [60] Banque mondiale, *World Development Report 1997*, pages 226 et 227
- [61] CNUCED, *World Investment Report 1997*, pages 56 à 63
- [62] A.H. Amsden, "The division of labour is limited by the extent of the market: the case of the Taiwanese machine tool industry" *World Development*, vol.5, n° 3 (mars 1997)
- [63] H. Pack, *Productivity, Technology and Industrial Development*, New York : Oxford University Press, 1987
- [64] R.O. Jenkins, "Comparing foreign subsidiaries and local firms in less developed countries: theoretical issues and empirical evidence", *Journal of Development Studies*, 26 (janvier 1990), pages 205 à 228
- [65] Humphrey, "Trajectories", op.cit.
- [66] Interviews, Ouganda, printemps 1994
- [67] 'Nigeria textile industry key players', <http://mbendi.co.za/adcg/txt102.htm>
- [68] CNUCED, *World Investment Report 1997*, page 63
- [69] ONUDI, *Avenues of Portfolio Investment Opportunities in Agro-Related Industries in the Least Developed Countries*, 10 juin 1997, pages 60 à 72