

Wilson, N. et J. Cacho (2007-03-20), « Relations entre l'investissement direct étranger, les échanges et la politique commerciale : Analyse économique appliquée au secteur alimentaire des pays de l'OCDE et études de cas au Ghana, au Mozambique, en Ouganda et en Tunisie », Éditions OCDE, Paris.  
<http://dx.doi.org/10.1787/148885747050>



# Relations entre l'investissement direct étranger, les échanges et la politique commerciale

**ANALYSE ÉCONOMIQUE APPLIQUÉE AU  
SECTEUR ALIMENTAIRE DES PAYS DE L'OCDE  
ET ÉTUDES DE CAS AU GHANA, AU  
MOZAMBIQUE, EN OUGANDA ET EN TUNISIE**

Norbert Wilson

Joyce Cacho

La version originale de ce document a été publiée comme suit :

Wilson, N. and J. Cacho (2007-03-02), "Linkage Between foreign Direct Investment, Trade and Trade Policy: An Economic Analysis with Application to the Food Sector in OECD Countries and Case Studies in Ghana, Mozambique, Tunisia and Uganda", *OECD Trade Policy Papers*, No. 50, OECD Publishing, Paris.  
<http://dx.doi.org/10.1787/152275474424>

**Non classifié**

**COM/TD/AGR/WP(2004)45/FINAL**



Organisation de Coopération et de Développement Economiques  
Organisation for Economic Co-operation and Development

**20-Mar-2007**

**Français - Or. Anglais**

**DIRECTION DES ECHANGES  
DIRECTION DE L'ALIMENTATION, DE L'AGRICULTURE ET DES PECHERIES**

**COM/TD/AGR/WP(2004)45/FINAL  
Non classifié**

### **Groupe de travail mixte sur l'agriculture et les échanges**

#### **RELATIONS ENTRE L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER, LES ECHANGES ET LA POLITIQUE COMMERCIALE**

**Analyse Economique Appliquée au Secteur Alimentaire des Pays de l'OCDE et Etudes de Cas au Ghana,  
au Mozambique, en Ouganda et en Tunisie**

**Document de travail de l'OCDE sur la politique commercial No.50**

**par Norbert Wilson et Joyce Cacho**

**JT03223964**

**Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine  
Complete document available on OLIS in its original format**

**Français - Or. Anglais**

## RÉSUMÉ

À travers une analyse empirique et des études de cas, ce document examine la relation entre l'investissement direct étranger (IDE), les échanges et les politiques liées au commerce dans les pays de l'OCDE et dans quatre pays d'Afrique (Ghana, Mozambique, Tunisie et Ouganda).

Dans les pays de l'OCDE, les droits de douane et les mesures de soutien du marché peuvent avoir des retombées importantes sur la répartition géographique de l'IDE. L'IDE peut aussi constituer un moyen d'éviter ou de contourner les droits de douane. Les entreprises d'un pays peuvent également investir dans un autre pays pour profiter des préférences tarifaires dont ce deuxième pays bénéficie auprès d'un troisième pays. La participation à un accord régional de libre-échange ou à une union douanière, comme l'ALENA ou l'UE, ouvre généralement des possibilités d'investissement. Les mesures de soutien des prix du marché agricole peuvent encourager l'investissement sortant et décourager l'investissement entrant. Globalement, l'IDE et les échanges semblent se compléter l'un l'autre.

Les quatre études de cas effectuées en Afrique mettent en évidence les interactions entre la réglementation, l'investissement étranger et les échanges. L'IDE peut par exemple aider les entreprises à se donner les moyens de satisfaire aux normes des marchés des pays de l'OCDE. La mise en place d'organismes de promotion des investissements et la création de zones franches pour l'industrie d'exportation semblent constituer des phases préparatoires qui apprennent aux pays à attirer l'IDE. Les accords commerciaux préférentiels, tels que l'initiative « Tout sauf les armes » de l'UE ou l'*African Growth Opportunity Act* des États-Unis, peuvent avoir un impact sur les échanges et l'investissement.

Outre les politiques commerciales, divers politiques et facteurs influent largement sur la localisation et la répartition de l'IDE. Comme le montre l'expérience des pays de l'OCDE, les facteurs tels que le PIB d'un pays (autrement dit la taille de son marché) joue à cet égard un rôle important, de même que les coûts de production et de transport. Une autre considération qui entre en ligne de compte est l'intensité de la concurrence sur le marché visé. Dans les quatre pays d'Afrique étudiés, le risque pays et le niveau d'infrastructure peuvent influencer sur le volume d'IDE attiré.

## REMERCIEMENTS

Ce projet a été mis en œuvre par Norbert Wilson<sup>1</sup>, économiste à l'OCDE, et Joyce Cacho, consultante, sous la direction d'Anthony Kleitz de la Direction des échanges et de l'agriculture de l'OCDE. Les collaborateurs de cette direction ont fourni des informations et des commentaires utiles. Les auteurs tiennent à remercier les agences de promotion de l'investissement du Ghana, du Mozambique, de Tunisie et d'Ouganda, et apprécient tout particulièrement le dynamisme dont elles ont fait preuve et les efforts qu'elles ont accomplis pour signaler des entreprises qui, par leur expérience, ont permis de mettre en évidence les défis et les possibilités que présente le développement de l'IDE dans le secteur alimentaire des marchés émergents. Enfin, les entreprises ont bien voulu donner de leur temps pour fournir des informations précises, et les auteurs ont apprécié leur détermination à attirer des investissements étrangers accrus et soutenus au profit de l'industrie alimentaire de régions et de pays émergents.

Le Groupe de travail mixte sur l'agriculture et les échanges de l'OCDE a examiné ce rapport et décidé de le déclassifier sous sa propre responsabilité pour en diffuser plus largement les résultats.

**Copyright OCDE, 2007**

**Les demandes de reproduction ou de traduction total ou partielle de cette publication doivent être adressées à :  
Services des publications de l'OCDE, 2 rue André Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France**

---

<sup>1</sup> Norbert Wilson a quitté l'OCDE et exerce maintenant en tant que maître assistant à l'université d'Auburn, en Alabama, aux États-Unis.

## TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ .....	5
I. L'IDE DANS LE MONDE EN QUELQUES CHIFFRES .....	7
Introduction .....	7
Localisation et répartition de l'IDE .....	8
L'IDE dans le monde .....	8
II. L'IDE DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE DANS LA ZONE DE L'OCDE .....	10
Introduction .....	10
Conclusions des travaux de recherche .....	10
L'IDE dans le secteur alimentaire des pays de l'OCDE .....	10
Tour d'horizon des études existantes .....	16
Nouveaux modèles économétriques .....	23
III. L'IDE DANS QUATRE PAYS D'AFRIQUE : ÉTUDES DE CAS .....	27
Introduction .....	27
Résultats de l'étude .....	28
Questions d'ordre méthodologique .....	29
A. GHANA .....	32
Évaluation .....	32
Accords relatifs au commerce et à l'investissement .....	32
Risque-pays et notation des entreprises .....	34
Investissement direct étranger au Ghana .....	36
Exemple d'investissement direct étranger au Ghana : la société BLUE SKIES .....	38
B. MOZAMBIQUE .....	42
Évaluation .....	42
Accords relatifs au commerce et à l'investissement .....	42
Risque-pays et notation des entreprises .....	43
Investissement direct étranger au Mozambique .....	45
Un exemple d'investissement direct étranger au Mozambique : Pescamar, Lda .....	46
C. TUNISIE .....	48
Évaluation .....	48
Accords relatifs au commerce et à l'investissement .....	48
Risque-pays et notation des entreprises .....	52
Investissement direct étranger en Tunisie .....	53
Un exemple d'investissement direct étranger en Tunisie : Borges Tunisie, S. A. ....	55
D. OUGANDA .....	57
Évaluation .....	57
Accords relatifs à l'investissement et au commerce .....	57

Risque-pays et notation des entreprises.....	57
L'investissement direct étranger en Ouganda .....	59
Exemple d'investissement direct étranger en Ouganda : Amfri Farms.....	60
ANNEXE 1. INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER (IDE) : DÉFINITIONS .....	63
ANNEXE 2. GRAPHIQUES CONCERNANT L'IDE DES PAYS DE L'OCDE DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE .....	64
ANNEXE 3. RAISONNEMENT SOUS-TENDANT LES MODELES DE L'IDE DANS LES PAYS DE L'OCDE ET SPECIFICATIONS DE CES DERNIERS .....	68
ANNEXE 4 INFORMATIONS DE RÉFÉRENCE POUR LES QUATRE ÉTUDES DE CAS	
A. GHANA.....	76
B. MOZAMBIQUE .....	78
C. TUNISIE .....	81
D. OUGANDA .....	84
BIBLIOGRAPHIE.....	88

## RÉSUMÉ

A travers une analyse économétrique et des études de cas, le présent document examine la relation entre l'investissement direct étranger (IDE), les échanges et les politiques liées au commerce dans les pays de l'OCDE et dans quatre pays d'Afrique. Les études concernant les liens entre échanges et IDE d'une manière générale sont certes légion, mais la valeur ajoutée de celle-ci tient au fait qu'elle est centrée sur les tendances observées à l'échelon international dans le secteur alimentaire, lequel occupe une place capitale dans l'économie de nombreux pays en développement. En aidant à mieux comprendre les relations entre l'IDE, les échanges et la politique commerciale dans le secteur alimentaire, elle permettra une prise de décision mieux informée au niveau de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques concernant le secteur alimentaire aussi bien que des secteurs connexes.

De 1982 à 2002, l'encours total des investissements directs à l'étranger est passé de 802 milliards USD à 7 123 milliards USD, dont 87 % provenant de pays de l'OCDE et 13 % de pays non membres. Le stock d'investissements de l'étranger est pour sa part placé à 67 % dans des pays de l'OCDE et à 33 % dans des pays non membres. Avec 2 % en 2003, d'après les estimations, l'Afrique est, de toutes les régions, celle qui reçoit la part la plus faible de l'IDE. En 2001, le secteur alimentaire représentait 1.1 % environ de l'ensemble des flux entrants d'IDE. Ce pourcentage se situait à 0.9 % dans les pays développés, et à 1.5 % dans les pays en développement (CNUCED).

La présente étude semble indiquer qu'il existe un lien entre l'IDE et la politique commerciale. Dans les pays de l'OCDE, les droits de douane et le soutien des prix du marché peuvent influencer sur la répartition géographique de l'IDE. L'IDE peut aussi constituer un moyen d'éviter ou de contourner les droits de douane. Ou alors les entreprises d'un pays peuvent investir dans un autre pays pour profiter des préférences tarifaires dont ce deuxième pays bénéficie auprès d'un troisième pays. La participation à un accord régional de libre-échange ou à une union douanière, comme l'ALENA ou l'UE, peut ouvrir des possibilités d'investissement. Le soutien des prix agricoles peut encourager l'investissement sortant et décourager l'investissement entrant. Globalement, l'IDE et les échanges semblent se compléter l'un l'autre. Par conséquent, les politiques qui tendent à libéraliser les courants d'échanges peuvent du même coup contribuer à accroître l'IDE, et inversement.

De leur côté, les quatre études de cas réalisées en Afrique mettent en évidence les interactions entre les réglementations, l'investissement étranger et les échanges. La co-entreprise britannico-ghanéenne BLUE SKIES est l'une des premières sociétés à s'être imposée de son propre chef le respect de certaines normes, précaution qui lui a évité d'avoir à suspendre ses ventes lorsque les consommateurs en sont venus à juger ces normes indispensables. Amfri Farms, entreprise ougandaise affichant un exceptionnel passé d'IDE, doit se conformer à tout un éventail de normes et aux exigences de divers organismes de certification pour pouvoir écouler ses fruits issus de l'agriculture biologique sur les marchés de la zone de l'OCDE. Dans ces deux cas, l'IDE s'est révélé utile pour aider les entreprises intéressées à se donner les moyens de satisfaire aux normes des pays de l'OCDE. La mise en place d'organismes de promotion de l'investissement et la création de zones franches pour l'industrie d'exportation semblent constituer des phases préparatoires qui apprennent aux pays à attirer l'IDE. Les accords commerciaux préférentiels, tels que l'initiative Tout sauf les armes de l'UE ou l'African Growth Opportunity Act des Etats-Unis, peuvent avoir un impact sur les échanges et l'investissement.

Outre les politiques commerciales, divers facteurs influent largement sur la localisation et la répartition de l'IDE. Comme le montre l'expérience des pays de l'OCDE, parmi ces facteurs figurent le PIB du pays de destination (autrement dit la taille de son marché) ainsi que les coûts de production et de transport. Une autre considération qui entre en ligne de compte est l'intensité de la concurrence sur le marché visé. Dans les quatre pays d'Afrique étudiés, le risque-pays et la qualité des infrastructures peuvent également intervenir.

Le principal enseignement qui se dégage de la présente étude est que l'IDE est sensible aux courants d'échanges et aux politiques liées au commerce. Reste qu'une libéralisation plus poussée des échanges ne suffira pas, à elle seule, à améliorer la répartition géographique et sectorielle de l'IDE. Une diffusion plus large de l'IDE requiert en effet des politiques coordonnées, au niveau national et international, en vue de promouvoir le développement économique. Qui plus est, une coordination des stratégies adoptées par le secteur public et par le secteur privé est également essentielle.

## I. L'IDE DANS LE MONDE EN QUELQUES CHIFFRES

### Introduction

1. Le présent document sanctionne l'achèvement du projet intitulé « L'incidence des politiques commerciales sur l'investissement direct étranger dans le secteur agricole : proposition de travaux » [COM/TD/AGR/WP/RD(2003)57]. Ce projet comporte deux volets principaux. Le premier est une analyse économétrique des liens entre l'investissement direct étranger (IDE), les échanges et les politiques commerciales dans les pays de l'OCDE. Le second se compose d'une série d'études de cas sur l'IDE, les échanges et les politiques commerciales dans quatre pays d'Afrique (Ghana, Mozambique, Ouganda et Tunisie).

2. A travers une analyse économétrique et des études de cas, le présent document examine la relation entre l'investissement direct étranger (IDE), les échanges et les politiques liées au commerce dans les pays de l'OCDE et dans quatre pays d'Afrique. Il s'intéresse à l'IDE et aux investissements des entreprises transnationales, en particulier par la création de co-entreprises comme moyen de faciliter les investissements à l'étranger. Même si tous ces investissements sont appelés « IDE », des définitions bien précises qui en soulignent les différences figurent à l'encadré 1 et à l'annexe 1. Les études concernant les liens entre échanges et IDE d'une manière générale sont certes légion, mais la valeur ajoutée de celle-ci tient au fait qu'elle est centrée sur les tendances observées à l'échelon international dans le secteur alimentaire, lequel occupe une place capitale dans l'économie de nombreux pays en développement. En aidant à mieux comprendre les relations entre l'IDE, les échanges et la politique commerciale dans le secteur alimentaire, elle permettra une prise de décision mieux informée au niveau de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques concernant le secteur alimentaire aussi bien que des secteurs connexes.

#### Encadré 1. Investissement étranger : définitions

L'*investissement direct étranger (IDE)* traduit l'objectif d'une entité résidant dans une économie (« investisseur direct ») d'acquérir un intérêt durable dans une entité résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur (« entreprise d'investissement direct »). La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise, et l'exercice d'une influence notable sur la gestion de l'entreprise. L'investissement direct comprend à la fois l'opération initiale entre les deux entités et toutes les opérations ultérieures en capital entre elles et entre les entreprises affiliées, qu'elles soient constituées ou non en sociétés (OCDE, 1996, p. 8).

Les *entreprises transnationales* sont des entreprises constituées ou non en sociétés comprenant des sociétés-mères et leurs filiales étrangères (CNUCED, 2003, p. 231). Une *société-mère* se définit comme une entreprise qui contrôle des actifs d'autres entités dans des pays autres que son pays d'origine, généralement *via* la détention d'une participation au capital social (CNUCED, 2003, p. 231). Une *entreprise étrangère affiliée* est une entreprise constituée ou non en société dans laquelle un investisseur, qui réside dans une autre économie, détient une participation lui permettant d'avoir un intérêt durable dans la gestion de l'entreprise (une participation au capital de 10 pour cent pour une entreprise constituée en société, ou son équivalent pour une entreprise non constituée en société) (CNUCED, 2003, p. 231).

Une *co-entreprise* fait intervenir une participation conjointe dans une entité commerciale présentant les caractéristiques suivantes : (i) l'entité a été créée par un accord contractuel (généralement écrit) prévoyant l'apport de ressources par deux parties au moins ; (ii) les parties exercent un contrôle conjoint sur une ou plusieurs activités conduites conformément aux conditions de l'accord et aucune d'entre elles n'est en position de contrôler la co-entreprise unilatéralement (CNUCED, 2006).

3. La présente étude commence par fournir une vue d'ensemble de l'IDE dans le secteur alimentaire, à l'échelle des pays de l'OCDE et du monde. Vient ensuite un tour d'horizon ciblé des études menées sur le sujet, qui servira de base à un examen de l'IDE et des facteurs influant sur sa localisation. Ce dernier est suivi d'une analyse économétrique de l'IDE dans les pays de l'OCDE, qui se termine par une série de conclusions à l'intention des pouvoirs publics. Le document se clôt par quatre études de cas de l'IDE en Afrique, dans lesquelles sont examinés le risque-pays, les accords en matière d'investissement et d'échanges, la situation de l'IDE au niveau du pays et les entreprises dans lesquelles va se placer l'IDE<sup>2</sup>.

### **Localisation et répartition de l'IDE**

4. On peut décrire la localisation et la répartition de l'IDE au moyen d'un ensemble de faits stylisés faisant apparaître des schémas globaux ainsi que des schémas propres au secteur alimentaire : ces dernières années, le volume d'IDE a augmenté de manière sensible. La répartition de l'IDE entre pays membres et non membres de l'OCDE s'est faite à l'avantage des premiers à la fois comme pays d'accueil et comme pays d'origine. Pour certains pays de l'Organisation, l'IDE dans le secteur alimentaire ne représente pas moins de 3 % du PIB. Une forte proportion de cet investissement se concentre dans un petit nombre d'entreprises. Le fait que les ventes des entreprises étrangères affiliées hors de leur pays d'origine sont généralement supérieures aux exportations de ce pays témoigne de l'importance économique de ces entreprises. Ces constats incitent à pousser plus avant l'analyse pour mieux comprendre l'influence que l'IDE et les échanges exercent l'un sur l'autre.

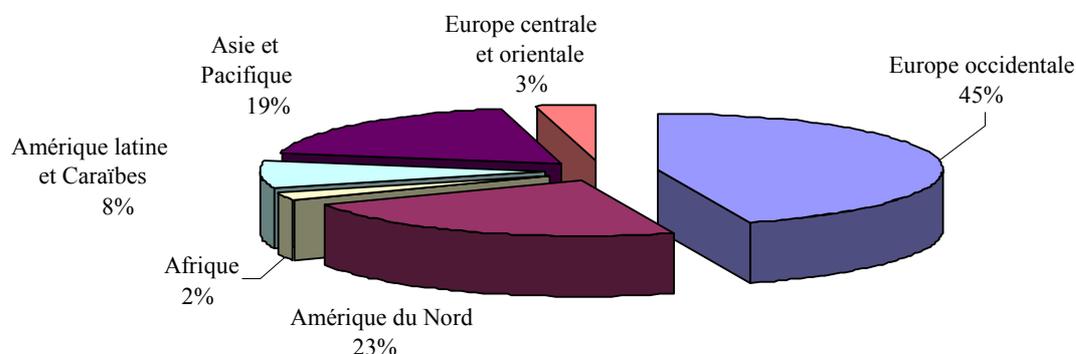
### **L'IDE dans le monde**

5. Avant d'examiner l'IDE dans le secteur alimentaire, voyons d'abord ce qu'il en est de l'IDE global dans le monde. D'après l'édition 2003 du *Rapport sur l'investissement dans le monde* (CNUCED, 2003), en 1982, l'encours mondial des investissements directs de l'étranger s'élevait à 802 000 millions USD ; en 2002, cet encours était passé à 7 123 000 millions USD. Au cours de cette même période, l'encours des investissements directs à l'étranger a également progressé, passant de 595 000 millions USD à 6 866 000 millions USD (pour la définition des termes liés à l'IDE, voir l'annexe 1).

6. Cet IDE se concentre dans les pays de l'OCDE. En 2002, au niveau mondial, les entrées d'IDE se sont élevées à 651 188 millions USD. Sur ce total, 73 % ont pris le chemin de pays de l'OCDE et 27 % celui de pays non membres. La même année, les sorties d'IDE provenaient essentiellement des pays de l'Organisation : à l'échelle mondiale, elles se sont chiffrées à 647 363 millions USD dont 93 % au départ de pays de l'OCDE et 7 % d'autres pays. Cette asymétrie vaut également en ce qui concerne les encours d'investissements de l'étranger (67 % dans les pays de l'OCDE contre 33 % chez les non-membres) et d'investissements à l'étranger (87 % provenant des pays de l'OCDE et 13 % des autres pays). Au niveau régional, au vu des estimations relative à 2003, ce sont l'Europe occidentale (avec 45 %) et l'Amérique du Nord (avec 23 %) qui affichent les stocks les plus importants d'IDE entrant. Avec seulement 2 % de l'encours mondial, c'est l'Afrique qui reçoit le moins d'investissements de l'étranger.

---

<sup>2</sup> Norbert Wilson, du Secrétariat de l'OCDE, a effectué l'analyse des pays de l'OCDE et réuni les informations récapitulatives. Joyce Cacho, consultante extérieure, est l'auteur des analyses des quatre études de cas sur des pays d'Afrique.

**Graphique 1. Répartition du stock d'IDE entrant par région de destination, estimation pour 2003**

Source : CNUCED (2004).

7. La répartition de l'IDE occulte l'importance relative de cet investissement dans les pays en développement.<sup>3</sup> En 2002, l'encours des investissements directs de l'étranger dans ces pays (suivant la définition de « pays en développement » donnée par la CNUCED) équivalait à environ 33 % de leur PIB, contre 19 % pour les pays développés. Ces pourcentages montrent à quel point l'IDE a nettement augmenté dans les deux groupes de pays. En 1980, en effet, les chiffres correspondants étaient respectivement de 13 et 5 %. Cette vue d'ensemble permet de commencer à se faire une idée de la situation de l'IDE dans le monde. Voyons maintenant ce qu'il en est de l'IDE dans le secteur alimentaire, tout d'abord dans la zone de l'OCDE puis dans un ensemble choisi de pays africains.

<sup>3</sup> Pour la CNUCED, les « pays développés » sont les pays de l'OCDE moins la Corée, le Mexique et la Turquie, mais plus Gibraltar, Malte et Israël. (Andorre, Guernesey, Jersey, le Lichtenstein, l'Île de Man et Monaco sont parfois inclus dans cette catégorie.) Tous les autres sont des pays en développement.

## II. L'IDE DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE DANS LA ZONE DE L'OCDE

### Introduction

8. L'analyse qui suit des courants d'IDE entre pays de l'OCDE se veut mettre en évidence les effets des échanges et des politiques liées au commerce sur la localisation et la répartition de l'IDE dans le secteur alimentaire. Pour commencer est fourni un bref récapitulatif des résultats de l'étude économétrique présentée ici, suivi d'un examen des tendances ressortant des statistiques de base sur l'IDE dans le secteur alimentaire dans la zone de l'OCDE. Afin d'étayer les hypothèses sous-tendant notre étude économétrique, vient ensuite un tour d'horizon ciblé des travaux publiés sur le sujet. Le chapitre se clôt sur l'exposé des résultats des modèles économétriques, dont le détail est présenté dans l'annexe 3 avec une analyse des données.

### Conclusions des travaux de recherche

9. L'analyse exposée dans le présent chapitre plaide en faveur de l'existence d'un lien entre l'IDE et la politique commerciale. Dans les pays de l'OCDE, les droits de douane et le soutien des prix du marché peuvent avoir des retombées importantes sur la répartition géographique de l'IDE. L'IDE peut aussi constituer un moyen d'éviter ou de contourner les droits de douane. Ou alors les entreprises d'un pays peuvent investir dans un autre pays pour profiter des préférences tarifaires dont ce deuxième pays bénéficie auprès d'un troisième pays. La participation à un accord régional de libre-échange ou à une union douanière, comme l'ALENA ou l'UE, ouvre généralement des possibilités d'investissement. Le soutien des prix agricoles peut encourager l'investissement sortant et décourager l'investissement entrant. Globalement, l'IDE et les échanges semblent se compléter l'un l'autre. Par conséquent, les politiques qui tendent à libéraliser les courants d'échanges peuvent du même coup contribuer à accroître l'IDE, et inversement.

### L'IDE dans le secteur alimentaire des pays de l'OCDE

10. Les chiffres globaux figurant au chapitre I offrent un contexte permettant de comprendre l'IDE. Reste que la présente étude est centrée sur le secteur alimentaire.<sup>4</sup> En 2001, ce secteur a absorbé environ 1.1 % des entrées totales d'IDE. L'IDE lié au secteur alimentaire a représenté environ 0.9 % de l'IDE entrant dans les pays développés et environ 1.5 % dans les pays en développement (CNUCED).<sup>5</sup>

11. Même s'il ne constitue qu'une petite partie de l'IDE global, l'investissement direct étranger dans le secteur alimentaire a progressé au cours des années 1990. Les quatre principaux pays d'accueil et d'origine ont été les États-Unis, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la France (voir graphiques 1 et 2 ; pour

---

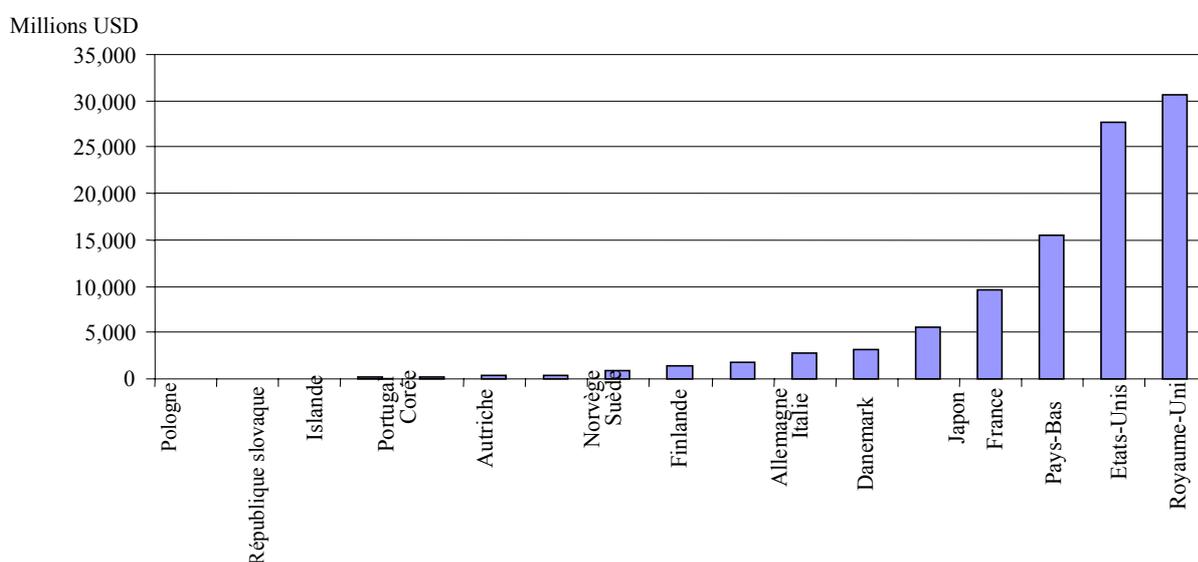
<sup>4</sup> Pour le secteur alimentaire, une grande partie des données sur l'IDE relatives aux pays de l'OCDE examinées dans ce document concernent des « produits manufacturés dont les produits agroalimentaires ». Une étude plus poussée de ces données révèle que, dans le cas des États-Unis au moins, ce secteur inclut les boissons et les produits du tabac, autrement dit les codes 15 et 16 de la CITI Rév.3. Ces données sont compatibles avec celles sur les échanges de la base de données STAN de l'OCDE.

<sup>5</sup> Ces chiffres se fondent sur les données relatives à un échantillon de 50 pays représentant 89 % des entrées totales d'IDE dans le monde.

plus de chiffres, voir également l'annexe 2).<sup>6</sup> En moyenne sur l'ensemble de la décennie, l'encours des investissements directs à l'étranger du Royaume-Uni et des États-Unis<sup>7</sup> s'est élevé respectivement à 30 600 millions USD et 27 642 millions USD, en dollars constants (graphique 2). S'agissant des investissements directs de l'étranger dans les années 1990, l'encours des États-Unis, avec en moyenne 22 104 millions USD, a été plus de deux fois supérieur à celui du deuxième pays d'accueil de l'IDE, le Royaume-Uni, avec ses 9 097 millions USD à prix constants (graphique 3). Parmi les autres pays à remarquer du fait du volume et de la progression de leur IDE, on peut citer le Japon, le Danemark, l'Italie et l'Allemagne pour leur stock d'IDE sortant, et l'Autriche, le Mexique, l'Italie et l'Allemagne, pour leur stock d'IDE entrant.

**Graphique 2. Stock d'IDE sortant dans le secteur alimentaire**

Moyennes 1990-2000

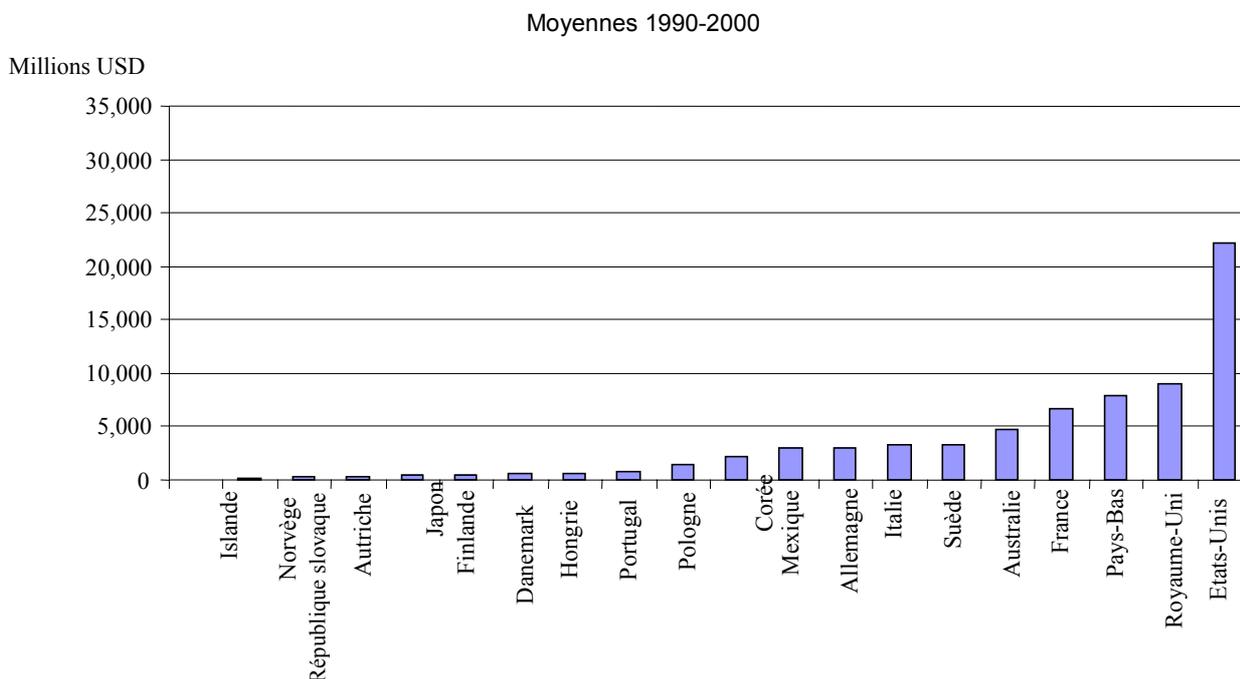


N.B : Des données concernant toutes les années sont disponibles pour l'Allemagne, l'Autriche, les États-Unis, la France, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. L'encours moyen des investissements directs à l'étranger de l'Islande, de la Pologne et de la République slovaque est inférieur à 100 millions USD. Les moyennes ont été calculées par l'auteur en prenant 2000 comme année courante.

Source : OCDE (2004).

<sup>6</sup> On ne dispose pas de données sur l'IDE pour tous les pays de l'OCDE. En outre, pour nombre de ceux qui en fournissent, il n'en existe pas pour toutes les années. Par conséquent, une certaine prudence est de mise dans les comparaisons entre pays.

<sup>7</sup> A noter que plusieurs pays n'ont fourni aucune donnée ; encours des investissements directs à l'étranger : Australie, Belgique, Canada, Espagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Luxembourg, Mexique, Nouvelle-Zélande, Suisse et Turquie ; encours des investissements directs de l'étranger : Belgique, Canada, Espagne, Grèce, Irlande, Luxembourg, Nouvelle-Zélande, Suisse et Turquie.

**Graphique 3. Stock d'IDE entrant dans le secteur alimentaire**

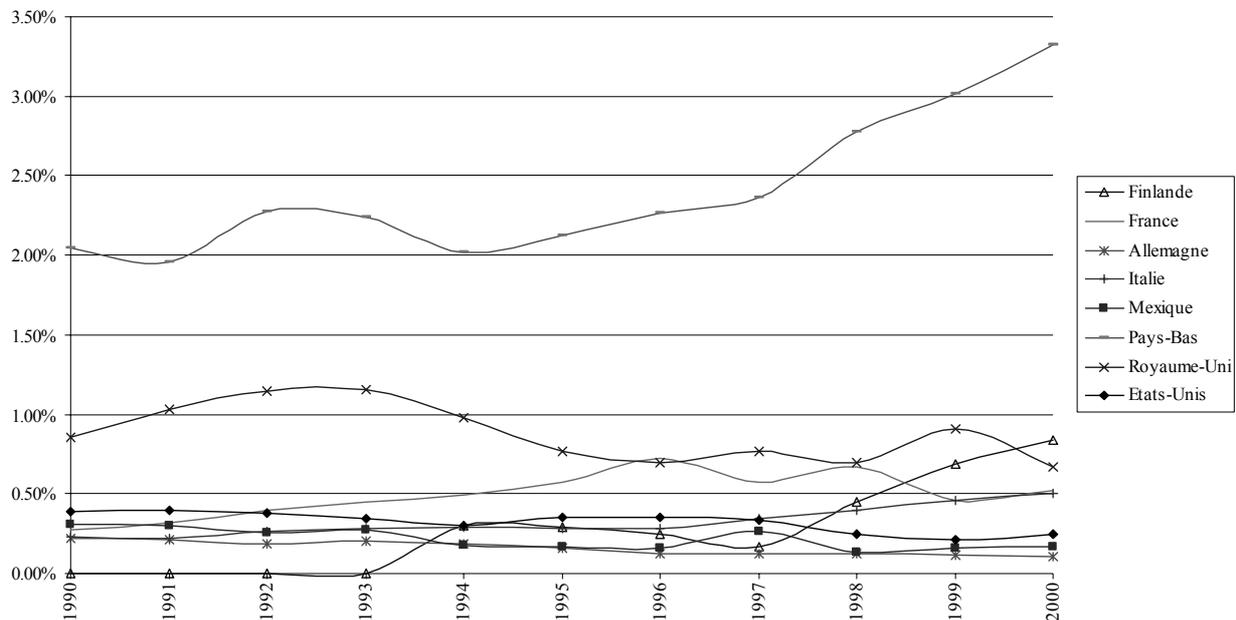
NB : Des données concernant toutes les années sont disponibles pour l'Allemagne, les États-Unis, la France, l'Islande, l'Italie, le Mexique, la Norvège, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. L'encours moyen des investissements directs de l'étranger en Islande est inférieur à 10 millions USD. La Corée n'a communiqué des données que pour 2000 et 2001, et sa moyenne est donc calculée sur ces deux années. Les moyennes ont été calculées par l'auteur en prenant 2000 comme année courante.  
 Source : OCDE (2004).

12. Pour l'IDE dans le secteur alimentaire, la répartition globale entre les différents groupes de pays est difficile à établir en raison des limitations des données. Cependant, les chiffres relatifs aux États-Unis donnent une idée de cette répartition. En 2003, le stock total d'investissements directs à l'étranger des États-Unis se montait à 22 717 millions USD, dont 19 152 millions USD, soit 84 %, étaient placés dans des pays de l'OCDE et 3 564 millions USD, soit 16 %, dans d'autres pays (BEA, 2002).<sup>8</sup>

13. L'encours d'IDE en pourcentage du PIB des pays d'accueil révèle l'importance relative de l'IDE (voir graphique 4). Dans les années 90, c'est aux Pays-Bas que ce rapport a atteint les niveaux les plus impressionnants, avec 2.0 % à 3.5 % du PIB, sauf pour quelques années. Au Royaume-Uni, le stock d'IDE entrant a représenté entre 0.75 % et 1.25 % du PIB. Les chiffres pour la Finlande, la France, l'Islande et le Mexique méritent également de retenir l'attention. Dans chacun de ces pays, l'encours des investissements directs de l'étranger a représenté au moins 0.5 % du PIB au cours des années 90.

<sup>8</sup> Les catégories de pays utilisées ici sont les mêmes que celles définies plus haut. A noter que, tant pour les pays développés que pour les pays en développement, on observe parfois des valeurs négatives. Les chiffres présentés ici sont des chiffres nets.

Graphique 4. Stock d'IDE entrant dans le secteur alimentaire, en pourcentage du PIB



N.B. Les moyennes ont été calculées par l'auteur en prenant 2000 comme année courante.  
Source : OCDE (2004).

14. En termes absolus, les stocks d'IDE entrant et d'IDE sortant se sont accrus dans la plupart des pays de l'OCDE au cours des années 90. La Corée occupe une place relativement peu importante parmi les pays d'origine de l'IDE, avec un stock moyen de 242.50 millions USD pour cette décennie. Reste que, par rapport à l'année de référence 1990, le stock sortant de la Corée était six fois plus élevé en 2000. De même, le stock d'IDE sortant de l'Italie a presque sextuplé entre 1990 et 1999 (voir annexe 2). L'encours des investissements directs à l'étranger du Danemark est pour sa part passé de 679.97 millions USD en 1991 à 5 632.43 millions USD en 2000 (soit 8.3 fois plus). La Finlande, par contre, a enregistré une baisse de son encours d'IDE sortant.

15. Pour les encours d'investissements directs de l'étranger, les tendances observées sont analogues. Au cours des années 90, le stock d'IDE entrant de l'Allemagne s'est contracté de près de 30 %. En revanche, celui du Mexique a connu une très forte progression, émaillée de hausses et de baisses spectaculaires, qui a entraîné sa multiplication par 21 par rapport à son niveau de départ.

16. Parmi les pays dont la croissance du stock d'IDE entrant mérite de retenir l'attention, il faut citer l'Autriche, où ce stock est passé de 114.30 millions USD en 1990 à 615.67 millions USD en 2000 (soit 5.4 fois plus). En Pologne, l'encours des investissements directs de l'étranger, qui se montait à 519 millions USD en 1994, a été multiplié par 5.5 et atteignait 2 873.4 millions USD en 2000. L'augmentation la plus forte a été enregistrée en Islande où le stock d'IDE entrant est passé de 0.44 millions USD à 26.16 millions USD en 2001, ce qui représente une multiplication par 59.6.

17. Si on se place au niveau des entreprises, il apparaît que celles qui tiennent la tête du secteur sont à l'origine d'une part importante de l'IDE (voir tableau 1).<sup>9</sup> Les données présentées dans le tableau 1 montrent que de nombreuses entreprises transnationales du secteur alimentaire ont d'énormes

<sup>9</sup> Toutes ces données se fondent sur les rapports annuels des entreprises. Peuvent avoir été omises de la liste certaines entreprises dont le rapport annuel n'a pas été rendu public.

investissements à l'étranger. Danone, par exemple, a 75.46 % de ses actifs à l'étranger tandis que Diageo effectue 85.81 % de ses ventes à l'étranger.

**Tableau 1. Entreprises se classant en tête pour l'IDE dans le secteur alimentaire, au vu du volume de leurs actifs en 2001**

Rang en 2001, au vu du volume des actifs étrangers, parmi les entreprises de tête	Entreprise	Pays d'origine	Actifs (millions USD)		Ventes (millions USD)	
			Étrangers	Totaux	Étrangères	Totales
21	Nestlé SA	Suisse	33 065	55 821	34 704	50 717
25	Unilever	Royaume-Uni/Pays-Bas	30 529	46 922	28 675	46 803
47	Diageo Plc	Royaume-Uni	19 731	26 260	13 747	16 020
49	Philip Morris Co. Inc.	États-Unis	19 339	84 968	33 944	89 924
59	Coca-Cola Co.	États-Unis	17 058	22 417	12 566	20 092
86	Groupe Danone SA	France	11 429	15 146	9 950	12 972
92	British American Tobacco Plc	Royaume-Uni	10 355	16 403	11 613	17 352

Source : CNUCED (2003).

18. Le rapport des ventes des entreprises étrangères affiliées aux exportations et importations au niveau national donne une idée des parts respectives de l'IDE et des échanges internationaux dans les ventes. Les seuls pays d'origine pour lesquels on dispose de données sur les ventes des entreprises étrangères affiliées sont l'Allemagne, les États-Unis, l'Italie et le Japon.<sup>10</sup> Les ventes des entreprises étrangères affiliées des sociétés mères américaines et italiennes ont été respectivement 3.21 et 1.34 fois supérieures aux exportations des sociétés mères (voir graphique 5). Par contre, les ventes des entreprises étrangères affiliées des sociétés mères allemandes ont représenté moins de 22 % des exportations.

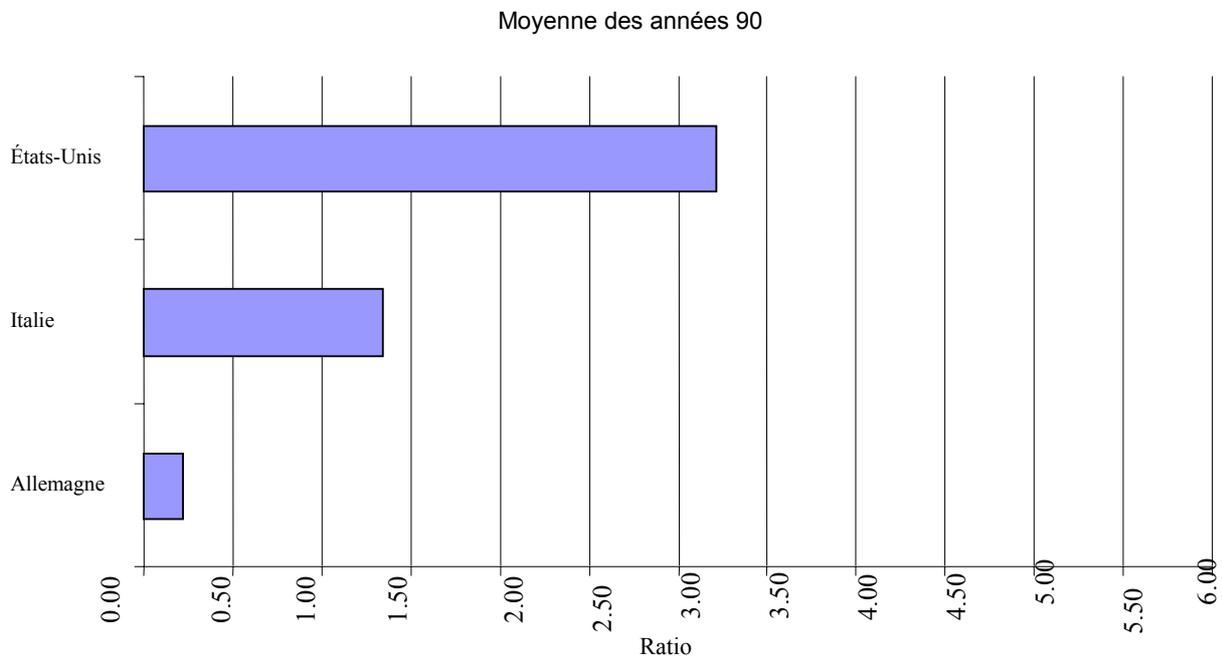
19. En ce qui concerne les importations, le rapport à ces dernières des ventes des entreprises étrangères affiliées est supérieur à l'unité dans 10 des 15 pays de l'OCDE ayant communiqué des données.<sup>11</sup> En Hongrie et en Pologne, la part des ventes des entreprises étrangères affiliées est 5.52 et 3.30 fois supérieure à celle des importations dans la consommation de produits alimentaires (voir graphique 6). L'Italie, l'Allemagne, le Mexique, la Finlande et le Portugal sont les seuls pays où les importations occupent une plus large place dans la consommation que les produits provenant des entreprises étrangères affiliées. Ces données laissent penser que l'IDE peut, dans certains cas, se substituer

<sup>10</sup>. Les ventes extérieures des sociétés étrangères affiliées sont les ventes effectuées dans d'autres pays par les entreprises affiliées dont la société mère a son siège dans le pays d'origine considéré. Dans le cas de l'Allemagne, par exemple, les ventes extérieures des sociétés étrangères affiliées recouvrent les ventes des entreprises affiliées en Italie et dans tous les autres pays d'accueil. Le Japon n'a pas été pris en compte car les données relatives aux ventes comprennent la « culture de céréales » et la « culture de légumes ». Les données des États-Unis sous-estiment les ventes effectives des entreprises étrangères affiliées pour le secteur alimentaire car elles ne tiennent pas compte des produits dérivés du tabac.

<sup>11</sup>. Les ventes intérieures des entreprises étrangères affiliées sont les ventes effectuées dans le pays d'accueil considéré par des entreprises affiliées dont la société mère a son siège dans un autre pays. Par exemple, les ventes d'une entreprise affiliée d'une société mère italienne en Allemagne (et de toutes les autres entreprises étrangères affiliées) constituent des ventes intérieures de cette entreprise étrangère affiliée en Allemagne.

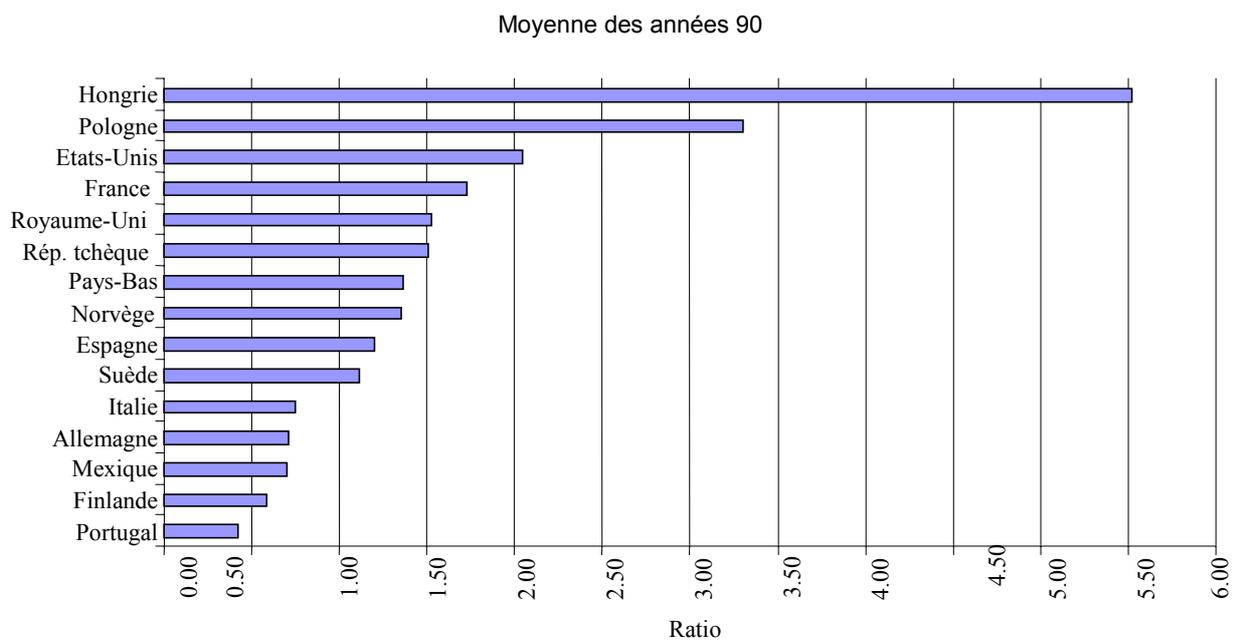
aux échanges. Peut-être cette impression s'explique-t-elle toutefois par les échanges et les ventes de produits intermédiaires.

**Graphique 5. Rapport des ventes extérieures des entreprises étrangères affiliées aux exportations**



NB : Les moyennes ont été calculées par l'auteur. Elles n'intègrent que les années pour lesquelles des données sont disponibles.  
Source : OCDE (2004).

**Graphique 6. Rapport des ventes intérieures des entreprises étrangères affiliées aux importations**



N.B. : Les moyennes ont été calculées par l'auteur. Elles n'intègrent que les années pour lesquelles des données sont disponibles.  
Source : OCDE (2004).

20. Cependant, une autre explication est aussi possible. Cette période a été marquée par une croissance aussi bien des exportations que des importations (voir annexe 2). Il ressort des données relatives aux échanges et à l'IDE que, même dans la plupart des pays où le rapport des ventes des entreprises étrangères affiliées aux importations et aux exportations est supérieur à l'unité, les échanges internationaux se sont néanmoins accrus. Lorsque tel n'est pas le cas, il se pourrait toutefois qu'il y ait en réalité complémentarité, et non substitution, entre l'IDE et les échanges.

21. En liaison avec cette question de la substitution ou de la complémentarité entre l'IDE et les échanges, on peut s'interroger sur l'effet de la politique commerciale. La relation entre l'IDE et les échanges est-elle influencée par la politique commerciale et, dans l'affirmative, par quel canal et jusqu'à quel point ? Par ailleurs, un approfondissement de l'analyse sera à l'évidence utile car les échanges dans le secteur alimentaire sont souvent au cœur des débats entre gouvernements et avec la société civile. Il importe par conséquent de mieux comprendre le fonctionnement de ce secteur, ainsi que les courants d'IDE et d'échanges qui le caractérisent.

22. La question de la complémentarité ou de la substitution entre l'IDE et les échanges est souvent présentée de manière simpliste. Considérer les deux notions comme diamétralement opposées risque d'être trompeur, voire tout simplement faux. Aux yeux d'une entreprise, les investissements peuvent très bien constituer un complément à ses échanges dans certaines lignes de produits et un moyen de les remplacer dans d'autres. De la même façon, dans un même pays, les entreprises peuvent très bien avoir des politiques d'investissement homogènes à l'échelle de toute l'entreprise mais, sur l'ensemble du pays, les différentes entreprises peuvent adopter des stratégies d'investissement différentes. Mettre en opposition la complémentarité et la substitution ne traduit donc pas le continuum des stratégies d'investissement que les entreprises peuvent choisir. En dépit de ces considérations complexes, on peut malgré tout dresser quelques constats concernant les liens entre IDE et échanges vus de manière globale. Ces constats indiquent la tendance générale de l'IDE et des échanges, ce qui peut éclairer le débat sur l'action des pouvoirs publics.

### **Tour d'horizon des études existantes**

23. Les études sur l'IDE ont tenté d'aborder bon nombre des aspects évoqués plus haut et, en particulier, la question de savoir si l'IDE se substitue aux échanges ou les complète. Cette question est souvent rattachée à la politique commerciale, l'idée étant de déterminer si les pays d'origine investissent dans d'autres pays pour éviter les obstacles au commerce dans les pays d'accueil. La réponse est importante car elle influe sur les effets de l'IDE sur l'économie et les échanges. Si l'IDE se substitue aux échanges, il entraîne un détournement de la production locale et des exportations au profit des ventes des entreprises étrangères affiliées. Inversement, si l'IDE et les échanges se complètent, la production locale profite des investissements à l'étranger. Pour prolonger le débat sur la complémentarité ou la substitution, on peut se demander si les entreprises investissent dans d'autres pays pour externaliser différents niveaux de la chaîne de production (investissement vertical), pour fabriquer le même produit dans plusieurs pays (investissement horizontal) ou pour d'autres motifs. Un autre aspect à prendre en considération est que, si les obstacles au commerce favorisent l'IDE, ils sont une source de perte d'efficacité car les capitaux utilisés pour l'IDE sont détournés d'autres usages productifs afin d'éviter les droits de douane. Autant d'interrogations qui rendent compte, de façon certes schématique, des aspects traités dans les études et des problèmes qui en découlent du point de vue de l'action des gouvernements.

24. Un examen complet de la masse d'études existantes déborderait le cadre du présent document. Un aperçu de quelques travaux aidera à recentrer l'attention sur les questions abordées dans le cadre du présent projet.

*Etudes concernant l'industrie dans son ensemble ou le secteur manufacturier*

25. Nous diviserons ces études en trois catégories en fonction des questions auxquelles la recherche s'efforce de répondre : les échanges et l'IDE sont-ils des substituts ou des compléments ? La localisation de l'IDE s'appuie-t-elle sur la théorie de l'investissement horizontal ou vertical, ou bien sur l'hypothèse de la proximité-concentration ? Quelle influence les politiques commerciales et connexes exercent-elles sur les échanges et l'investissement ?

*Complémentarité ou substitution*

26. L'OCDE (1997) utilise un modèle gravitaire des échanges pour tester les effets de l'IDE sur les flux commerciaux pour la France, la Suède et les États-Unis.<sup>12</sup> Globalement, les résultats semblent indiquer que l'IDE complète les échanges, avec des effets différenciés selon les pays et le type d'IDE. En particulier, les sorties d'IDE génèrent des excédents commerciaux, et les entrées créent des déficits. La complémentarité résulte peut-être des effets de rejaillissement entre industries. L'étude OCDE (1998) représente une mise à jour de l'étude OCDE (1997), utilisant un modèle statistique plus avancé, dans lequel est ajouté le Royaume-Uni. Des résultats analogues s'observent dans la version révisée : l'IDE (flux entrants et sortants) est complémentaire des exportations et des importations. Cependant, les sorties d'IDE ne génèrent pas d'excédents commerciaux comme dans l'étude OCDE (1997). Dans une synthèse des deux études de l'OCDE, Fontagné (1999) indique que, pour 15 pays de l'Organisation, une sortie d'IDE de 1 USD génère un excédent commercial bilatéral d'environ 1.70 USD ; cela dit, c'est l'inverse qui se produit en cas d'entrée d'IDE. Par ailleurs, l'OCDE (1997) et Fontagné (1999) font observer, en procédant à un test de causalité, qu'avant le milieu des années 80, les échanges étaient à l'origine des investissements. Le sens de la relation de causalité s'est inversé après le milieu des années 80.

27. En utilisant des données ventilées par produits, Blonigen (2001) parvient à distinguer les effets de substitution et de complémentarité des exportations et des ventes des filiales étrangères japonaises aux États-Unis dans le domaine des pièces détachées pour automobiles et des produits de consommation. Après avoir passé en revue les études existantes, l'auteur constate que les ouvrages théoriques sont largement divisés quant à ces effets mais que les études économétriques penchent en faveur de la complémentarité. Selon lui, les chercheurs auraient eu du mal à mettre en évidence des effets de substitution à cause du degré élevé d'agrégation des données. Avec ses données détaillées, l'auteur parvient à montrer qu'il existe bien un effet de substitution, et qui plus est que celui-ci joue pendant une courte période. Il s'intéresse d'abord à l'industrie automobile, et apporte la démonstration économétrique de la complémentarité théorique des exportations de pièces détachées et des ventes de voitures produites par les entreprises étrangères affiliées, et de l'effet de substitution entre les exportations d'automobiles et la production des entreprises étrangères affiliées. A partir de données concernant uniquement les produits de consommation, il met ensuite en évidence un effet de substitution entre les exportations et la production des entreprises étrangères affiliées.

28. Chakrabarti (2003) affirme que les études sur l'IDE constituent « un corpus divers et assez pesant d'ouvrages dans lesquels la plupart des chercheurs n'ont pris en compte qu'un petit nombre de variables explicatives à la fois, en vue d'établir une relation significative sur le plan statistique entre les entrées d'IDE et une variable particulière ou un ensemble de variables intéressantes. L'absence de consensus autour d'un cadre théorique qui guiderait les travaux économétriques sur l'IDE est assez frappante. » (Chakrabarti, 2003, p. 151). L'auteur a donc élaboré un modèle théorique destiné à fournir les grands axes de tout modèle économétrique. Selon ses recommandations, un modèle d'IDE devrait inclure les facteurs suivants : salaires, tarifs douaniers et stabilité politique du pays d'origine, taille du marché, salaires, droits de douane et stabilité politique du pays d'accueil, taux de change et coûts de transport.

<sup>12</sup> La série de données sur les flux d'IDE, les stocks d'IDE et les échanges bilatéraux pour 1984-1995 a été construite avec l'aide des gouvernements des pays et d'Eurostat. Les données de l'OCDE complètent cette série.

*Théories de l'investissement horizontal, de l'investissement vertical et autres théories sur la localisation de l'IDE*

29. Markusen et Maskus (2002) recensent trois modèles d'IDE : la théorie de l'investissement horizontal, la théorie de l'investissement vertical et la théorie du savoir-capital. La théorie de l'investissement vertical part du principe que les entreprises installent les divers maillons de leur chaîne de production à différents endroits afin de tirer parti des dotations en facteurs alors que la théorie de l'investissement horizontal défend l'idée que les entreprises produisent la même chose dans des lieux différents. La théorie du savoir-capital suppose, quant à elle, que les entreprises peuvent avoir une multiplicité de sites de production ou n'en avoir qu'un seul, géographiquement distinct des services centraux, parce que le savoir est mobile et est un facteur de production exploitable dans des installations de production multiples. Les auteurs organisent une « course » entre les trois modèles d'IDE pour voir celui qui donne les meilleurs résultats avec des données agrégées. De cette comparaison, il ressort que le modèle horizontal et le modèle savoir-capital se valent, et que le modèle vertical doit être rejeté pour l'activité multinationale considérée dans son ensemble. Une grande partie des études sur l'IDE posent comme hypothèse l'un de ces modèles (de manière explicite ou implicite).

30. Barrell et Pain (1996) étudient les effets de la demande, des prix relatifs des facteurs et des anticipations de taux de change sur le niveau de l'IDE aux États-Unis. Ils prennent comme point de départ une entreprise qui maximise sa valeur nette en maximisant la valeur actualisée de ses bénéfices. L'entreprise est en mesure de produire aux États-Unis, aussi bien qu'à l'étranger par l'intermédiaire d'une entreprise étrangère affiliée ; elle est par conséquent confrontée à deux fonctions de coût, une sur le marché intérieur et l'autre à l'étranger. Les auteurs reconnaissent que les exportations peuvent stimuler l'IDE dans les services en aval. Sous cet éclairage, les obstacles au commerce peuvent encourager l'IDE, mais les auteurs font valoir que, vu leurs faibles variations d'une année sur l'autre, les politiques en la matière n'ont pas besoin d'être prises en compte dans leur modèle. Les auteurs constatent que le niveau et les fluctuations du PNB influent sur l'IDE. Les coûts relatifs de main-d'œuvre (États-Unis par rapport à un autre pays) exercent un effet positif sur les sorties d'IDE sur longue période. Même chose pour le coût du capital. De plus, une appréciation à court terme attendue du taux de change retarde l'investissement. Par ailleurs, une appréciation du taux de change accroît l'IDE de la période en cours, tandis qu'une hausse passée le freine.

31. Contrairement à Barrell et Pain (1996) et à d'autres chercheurs qui se focalisent sur les coûts relatifs des facteurs, Brainard étudie l'hypothèse proximité-concentration.<sup>13</sup> Selon cette hypothèse, les entreprises auront davantage tendance à développer leur production horizontalement au plan international lorsque les coûts de transport et les obstacles au commerce sont relativement élevés et lorsque les obstacles à l'investissement et les économies d'échelle au niveau de l'usine sont relativement faibles. L'hypothèse proximité-concentration et l'hypothèse du coût relatif des facteurs qui prévaut actuellement ne s'excluent pas l'une l'autre. Les décisions d'investissement d'une entreprise sont fonction de l'importance relative des deux arbitrages. À l'aide d'un modèle de gravité et de données concernant les États-Unis, Brainard (1996) apporte des éléments tendant à prouver que la part des entreprises affiliées dans les ventes totales évolue dans le même sens que les obstacles au commerce, les coûts de transport et les économies d'échelle au

---

<sup>13</sup> Brainard admet par hypothèse qu'il existe trois équilibres possibles : 1) un équilibre multinational pur, où il n'y a pas d'échanges mais où toutes les multinationales possèdent des entreprises étrangères affiliées qui approvisionnent le marché étranger ; 2) un équilibre commercial pur, où toutes les entreprises ont un seul site de production implanté dans le pays d'origine et exportent pour assurer l'approvisionnement du marché étranger et 3) un équilibre mixte, où les multinationales conjuguent les ventes par l'intermédiaire d'entreprises étrangères affiliées et les exportations. Les pays passent de l'équilibre multinational pur à l'équilibre mixte puis à l'équilibre commercial pur à mesure que le niveau des coûts de transport et des obstacles au commerce diminue et que celui des obstacles à l'investissement augmente et que les économies d'échelle deviennent plus importantes au niveau de l'usine qu'au niveau du groupe.

niveau du groupe et en sens inverse des obstacles à l'investissement et des économies d'échelle au niveau de la production. La part des entreprises affiliées dans les ventes totales augmente aussi lorsque la langue est la même, lorsque le risque est accru, et en fonction de la proximité des pays. Selon Brainard (1996), l'hypothèse proximité-concentration, par rapport à l'hypothèse coût des facteurs, contribue à expliquer pourquoi un pays a tendance à investir dans les pays qui lui ressemblent davantage. Bien que les deux théories soient compatibles, les éléments qui plaident en faveur de l'hypothèse proximité-concentration expliquent les différences dans la répartition de l'IDE entre pays développés et pays en développement.

32. Helpman, Melitz et Yeaple (2003) élargissent l'analyse de l'arbitrage entre proximité et concentration en introduisant la notion d'hétérogénéité intra-industrielle. Les études antérieures ne prenaient en compte que l'entreprise représentative dans des modèles d'équilibre général, avec pour résultat que celle-ci participait ou non à l'IDE. Élargir l'approche pour tenir compte de l'hétérogénéité intra-industrielle permet d'obtenir un certain nombre de résultats supplémentaires qui aident à comprendre la participation des entreprises aux échanges et à l'IDE. Les modèles montrent que les entreprises les plus productives ont des activités à l'étranger et que, parmi elles, les plus productives participent à l'IDE. Le degré d'hétérogénéité intra-industrielle est un facteur déterminant du volume de l'IDE par rapport au volume des exportations. C'est ainsi que de nombreuses entreprises implantent une part disproportionnée de leurs activités sur les grands marchés alors que les ventes des entreprises étrangères affiliées et les exportations en provenance d'autres pays occupent une place disproportionnée dans l'approvisionnement des petits marchés. Lorsqu'on fait jouer la notion d'hétérogénéité intra-industrielle, on constate également que plus les niveaux de productivité varient d'une entreprise à l'autre, plus le rapport entre les ventes générées par l'IDE et les exportations est élevé. Une analyse économétrique portant sur les entreprises dont le siège est aux États-Unis et couvrant 38 pays et 52 secteurs confirme le rôle de l'hétérogénéité des entreprises et celui du rapport entre les ventes générées par l'IDE et les exportations.

33. Tadesse et Ryan (2004) font valoir que les études classiques sur l'IDE partent généralement du principe que celui-ci se classe en deux catégories, l'investissement horizontal, destiné à produire des biens finals sur un autre marché, ou l'investissement vertical sur un autre marché, pour produire des biens intermédiaires destinés à un autre processus de production, et qu'elles montrent que les marchés parvenus à maturité, ceux sur lesquels « les institutions et les politiques offrent aux entreprises étrangères un climat commercial caractérisé par l'existence d'échanges librement consentis, le jeu de la concurrence et le respect des droits de la propriété privée » sont ceux qui accueillent l'IDE horizontal alors que les marchés moins bien établis accueillent l'IDE vertical (Tadesse et Ryan, 2004, p. 200). Les auteurs contrent cette conclusion en arguant du morcellement croissant des processus de production au terme desquels le produit final n'est pas forcément destiné au pays d'origine ou au pays d'accueil. Si le marché d'accueil peut servir de tremplin pour pénétrer d'autres marchés, les aspects négatifs d'un marché moins bien établi peuvent s'en trouver compensés. Ensuite, les auteurs montrent, au moyen d'une analyse économétrique des sorties d'IDE japonais en direction du monde entier, qu'il existe une corrélation positive entre le degré de maturité des marchés et les entrées d'IDE, mais que cette maturité amoindrit la complémentarité entre IDE et échanges. Si les déterminants classiques de l'IDE ont leur rôle, le fait que le pays d'accueil puisse servir de tremplin pour les exportations constitue un facteur tout aussi important pour attirer l'IDE.

#### *Les effets des politiques commerciales et réglementaires sur l'IDE*

34. Nicoletti *et al.* (2003) apportent des éléments qui montrent que l'ouverture des frontières aux échanges et à l'investissement et des politiques intérieures favorisant la concurrence peuvent entraîner une intensification des courants d'échanges et d'IDE dans la zone de l'OCDE. Pour leur analyse, les auteurs utilisent une série d'équations gravitaires pour l'IDE global, les échanges (de produits et de services) et les mesures gouvernementales (intérieures et aux frontières). Pour rendre compte des divers aspects de l'action gouvernementale, ils construisent, à l'aide de données de l'OCDE, des variables représentatives des réglementations en vigueur sur les marchés de produits, des dispositions visant le marché du travail et des

infrastructures (télécommunications et électricité). Leurs résultats semblent indiquer que la suppression des droits de douane et des obstacles non tarifaires pourrait accroître les exportations de biens. D'après leurs simulations, si tous les pays membres ramenaient les restrictions à l'IDE à leur niveau dans le pays le plus libéral de l'OCDE, il pourrait en résulter un accroissement des stocks d'IDE entrant dans l'ensemble de la zone. D'autres simulations laissent penser qu'un alignement des réglementations en vigueur sur les marchés de produits (notamment en matière de protection des droits de propriété intellectuelle) sur les pays les plus libéraux de l'OCDE pourrait accroître les stocks d'IDE entrant et les exportations à l'intérieur de la zone de l'OCDE. Une déréglementation analogue pourrait majorer le volume des exportations à l'intérieur de la zone de l'OCDE. De même, un alignement sur les pays les plus libéraux de l'OCDE pour ce qui est des coïns fiscaux induits par les prélèvements sociaux pourrait générer une progression des exportations à l'intérieur de la zone de l'OCDE. Par ailleurs, une amélioration des infrastructures, qui en amènerait le niveau à celui du pays de l'OCDE le mieux doté, entraînerait une intensification des échanges de services à l'intérieur de la zone de l'OCDE.

35. Barrell et Pain (1999) cherchent à déterminer comment le remplacement des droits de douane par des quotas et les plaintes contre le dumping ont influé sur les décisions du Japon en matière d'investissement dans les pays de l'OCDE au cours des années 80. Les auteurs font valoir que la localisation et le montant de l'IDE dépendent de plusieurs éléments tels que les coûts relatifs des facteurs, la taille du marché et les obstacles non tarifaires. Ils admettent par hypothèse que, si le Japon a investi dans la CE et aux États-Unis au cours des années 80, c'est pour éviter les obstacles non tarifaires, en particulier les plaintes pour dumping (quelle qu'en soit l'issue). Ils démontrent que, globalement comme au niveau d'une entreprise manufacturière, le nombre de plaintes contre le dumping, les coûts relatifs de main-d'œuvre et le taux de pénétration des exportations influent sur la décision d'investir dans un pays donné.

36. Dee et Gali (2003) emploient un modèle de gravité pour examiner les effets des accords commerciaux préférentiels, en particulier les accords de « nouvelle génération », sur les échanges et l'investissement. Ces instruments de nouvelle génération tiennent compte d'aspects non liés aux échanges comme l'investissement, les services, la politique de la concurrence, etc. L'étude semble indiquer qu'un grand nombre d'accords commerciaux préférentiels provoquent un détournement des courants d'échanges, en particulier les accords les plus libéraux tels que l'UE, l'ALENA et le MERCOSUR. Cela dit, ces accords n'ont pas pour autant débouché sur une intensification des échanges entre les pays qui y sont partie. Pour expliquer les médiocres résultats des accords commerciaux préférentiels, les auteurs avancent que certaines dispositions additionnelles comme les règles d'origine ont entravé les échanges. D'un autre côté, certaines de ces dispositions qui ne portent pas sur les échanges pourraient avoir dopé l'investissement. Cet accroissement des flux d'investissement résulte du fait que des pays qui ne sont pas partie auxdits accords ont investi dans les pays signataires.

37. Dans une étude théorique, Raff (2004) examine les effets des accords commerciaux préférentiels sur la localisation de l'IDE en tenant compte de la concurrence en matière fiscale entre les pays. Les accords de libre-échange peuvent faire naître des flux d'IDE mais pas les tarir. La création d'IDE est une « amélioration » au sens de Pareto indépendamment de la concurrence fiscale. A supposer que des investissements provenant d'un même pays prennent le chemin de deux pays participant à un accord de libre-échange, l'intégration ne pourra que consolider l'IDE et la concurrence fiscale fera baisser les taux d'imposition dans les deux pays en question.

38. Breuss, Egger et Pfafermayr (2001) utilisent un modèle de gravité pour étudier l'effet des dépenses structurelles effectuées dans le cadre de l'Agenda 2000 sur l'encours en termes réels de l'IDE dans les pays de l'UE. Globalement, les fonds structurels ont un impact positif sur les stocks d'investissements directs à l'étranger. Se fondant sur la valeur ressortant de leurs estimations pour les divers paramètres, les auteurs simulent ensuite l'effet, sur les membres de l'UE, des réductions proposées

de ces fonds. Ils constatent ainsi que celles-ci entraîneraient une diminution sur longue période des stocks réels d'IDE comprise entre 6.6 % et 15.9 %.

### *Etudes concernant le secteur alimentaire*

39. La plupart des études portent sur les secteurs industriel et manufacturier, plaçant ainsi les questions relatives à l'IDE dans une perspective générale. Les travaux sur l'IDE dans le secteur alimentaire traitent de nombre des questions auxquelles s'efforcent de répondre les études sur les produits industriels et manufacturiers. Toutefois, ce sous-ensemble d'études est davantage axé sur la relation de substitution-complémentarité. Un peu partout, sont abordés les effets de la réglementation et des subventions agricoles sur la localisation de l'IDE. La présente analyse étant centrée sur le secteur alimentaire, il n'est pas inutile de passer au préalable en revue les études existantes sur l'IDE dans ce secteur. A l'instar des études examinées ci-dessous, les travaux de recherche actuels tournent bien souvent autour des mêmes questions.

40. Dans leur étude sur l'IDE dans le secteur alimentaire dans l'hémisphère occidental, Bolling, Neff et Handy (1998) font valoir que la libéralisation des règles gouvernant l'IDE joue un rôle dans la croissance de l'investissement. Face à l'augmentation des sorties d'investissement, d'aucuns craignent un déplacement de la production, avec le risque que cette production étrangère ne se substitue à la production nationale et aux exportations. Cependant, Bolling, Neff et Handy (1998) laissent entendre que, dans le cas des États-Unis, certaines données montrent que les exportations de produits alimentaires et l'IDE augmentent en parallèle et sont souvent complémentaires. De plus, l'accroissement des revenus et de la population favorise l'intensification de la demande d'IDE et d'exportations.

41. Vaughan *et al.* (1994) ont interrogé dix-sept multinationales de l'agroalimentaire basées au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Suisse. Les entretiens mettent en évidence les différents facteurs qui influent sur le choix du lieu de production et du mode d'entrée sur un autre marché ainsi que l'effet des politiques publiques sur les stratégies des entreprises. La raison qui revient le plus souvent pour expliquer l'entrée sur un autre marché est la lenteur de la croissance du marché intérieur par rapport aux objectifs de croissance que les entreprises se sont fixées pour elles-mêmes. Les auteurs citent plusieurs facteurs influant sur les décisions de localisation de la production : la nécessité d'adapter les produits aux goûts locaux, les possibilités d'économies d'échelle, les coûts de livraison, les aspects liés aux intrants et le risque. Les entreprises interrogées ont déclaré souhaiter avoir des activités de production à l'étranger. Pour y parvenir, elles adoptent une stratégie progressive : d'abord les exportations, puis les licences et les co-entreprises et, finalement, la prise de contrôle. S'agissant du rôle des politiques gouvernementales sur ces décisions de localisation de la production, les auteurs affirment que « la politique gouvernementale peut aussi influencer sur les décisions de localisation de la production mais, pour la plupart des entreprises interrogées, elle semble rarement constituer un élément primordial » (Vaughan *et al.*, 1994, p. 5). Reste que, même si elles n'ont pas de caractère primordial, les politiques publiques, par exemple les obstacles non tarifaires, le niveau de soutien intérieur et les politiques commerciales, semblent bien exercer une influence.

42. Dans un examen de différents rapports et études, Handy et Bamford (2000) recensent plusieurs facteurs de nature à influencer sur l'IDE comme la taille du marché du pays d'accueil, le potentiel de croissance de ce marché, les réglementations en vigueur, le coût de la main-d'œuvre, etc. Les auteurs confrontent cette liste à une autre et font valoir que les taux d'imposition et les incitations à l'investissement ne jouent pas nécessairement un grand rôle pour attirer l'IDE. Ils reviennent ensuite sur une étude de Deloitte et Touche concernant les facteurs influant sur l'IDE dans l'agriculture canadienne. L'étude en question tend à mettre en évidence l'importance de facteurs analogues et, principalement, la taille du marché, le niveau d'intervention de l'État, la fiscalité, les politiques environnementales, les salaires, etc.

43. Gopinath, Pick et Vasavada (1999) examinent la relation entre les ventes des entreprises étrangères affiliées du secteur de la transformation alimentaire des États-Unis et les exportations de ce secteur. À partir d'un modèle de maximisation du profit faisant intervenir une entreprise qui produit dans son pays pour l'exportation et à l'étranger par l'intermédiaire d'entreprises affiliées, les auteurs constatent que les ventes des entreprises étrangères affiliées se substituent aux exportations. Les mesures de protection agricole prises par le pays d'accueil, telles qu'elles ressortent de l'équivalent subvention à la production (ESP), augmentent les ventes des entreprises affiliées et réduisent les exportations. Une appréciation du taux de change fait baisser les ventes des entreprises affiliées. Le PNB par habitant et les taux d'intérêt américains, mesure du coût d'opportunité du capital aux États-Unis, exercent un effet négatif sur l'emploi à l'étranger. L'IDE sortant présente une corrélation directe avec le PNB par habitant et les ventes des entreprises étrangères affiliées mais une corrélation inverse avec le taux de change.

44. Marchant, Saghaian et Vicker (1999) étudient la relation entre le stock d'IDE des États-Unis en Chine et les exportations de produits agroalimentaires des États-Unis vers la Chine. Leur modèle vise à déterminer les effets du taux de change, du PIB, des prix à l'exportation et de l'IDE sur les exportations, et les effets du taux de change, du PIB, des taux d'intérêt américains et des exportations sur l'IDE. Il montre que l'IDE et les exportations sont complémentaires. Les variables représentatives du taux de change et du PIB ne sont pas statistiquement significatives, mais les taux d'intérêt américains semblent influencer sur l'IDE.

#### ***Bilan des conclusions des études existantes***

45. Toutes ces études arrivent à un certain nombre de conclusions communes : la taille du marché est en corrélation positive avec l'IDE. Les obstacles aux échanges, résultant notamment des politiques commerciales, ou des coûts de transport élevés tendent à encourager l'IDE. Les conclusions divergent par contre sur le rôle des coûts relatifs des facteurs. La plupart des documents examinés ici appuient l'hypothèse du coût relatif des facteurs, mais Brainard (1996), d'une part, et Helpman, Melitz et Yeaple (2003), d'autre part, disposent d'éléments tendant à étayer l'hypothèse proximité-concentration. Les études divergent aussi sur la question de savoir si l'IDE et les échanges se complètent ou se substituent les uns aux autres. Les avis diffèrent également sur l'effet des politiques publiques sur l'IDE.

46. Il est à souligner que ces études souffrent d'un biais potentiel ; bon nombre d'entre elles s'appuient sur des données concernant un seul pays. Il est souhaitable de corriger cette lacune et de mettre davantage en lumière l'interaction entre l'IDE, les échanges et les politiques commerciales, par exemple en faisant porter l'analyse sur l'IDE à destination et en provenance d'un échantillon (ou un panel) de pays [voir Fontagné (1999), Nicoletti *et al* (2003), OCDE (1997) et OCDE (1998)]. Un autre moyen d'approfondir l'analyse est de la centrer sur un secteur particulier afin de faire abstraction des effets jouant à l'échelle de l'ensemble de l'industrie, qui peuvent masquer des aspects particuliers aux différents secteurs.

#### ***Hypothèses/questions***

47. Les études existantes conduisent à se poser quelques questions à propos des échanges et de l'IDE dans le secteur alimentaire : 1) À l'échelon international, quelle est la relation entre l'investissement et les échanges dans le secteur alimentaire ? 2) Quels sont les facteurs qui influent sur les échanges et l'IDE ? En particulier, quelle influence les politiques commerciales et les conditions du marché exercent-elles sur les échanges et l'IDE ?

48. La présente étude apporte des éléments de réponse à ces questions. En particulier, elle montre que les politiques commerciales et les conditions du marché influent sur l'IDE, et que l'IDE influe sur les courants d'échanges. Cela conduit à penser que les décideurs pourraient devoir accorder une plus grande

attention aux effets directs et indirects que les politiques liées au commerce, comme le soutien à l'agriculture et les droits de douane, peuvent avoir sur les échanges et l'investissement. Ces hypothèses et ces questions sont explorées ici au moyen d'un modèle de gravité.

#### **Encadré 2. Le modèle de gravité**

Le modèle de gravité, par analogie avec la loi de la gravitation de Newton, analyse les facteurs qui agissent sur les flux d'échanges, l'investissement direct étranger ou d'autres transactions, à savoir les revenus (masses économiques) des partenaires du commerce bilatéral et la distance entre ces partenaires (distance économique). Ces modèles incluent généralement des variables indicatrices d'autres facteurs susceptibles d'influer sur les flux d'échange, comme le fait d'être membre d'un ACR, de parler la même langue, etc. Dans ces modèles, la ou les variables indicatrices utilisées pour mesurer les effets d'un ACR expliquent comment le fait d'être (ou non) membre d'un ACR a affecté les flux d'échanges par le passé.

### **Nouveaux modèles économétriques**

49. Pour se faire une première idée de la relation entre l'IDE et les exportations, une méthode à ne pas négliger consiste à interroger les entreprises. Au vu des sources de données les plus facilement accessibles<sup>14</sup>, il semble que la localisation et la répartition de l'IDE soient motivées par deux raisons principales (et souvent liées) : accroître sa part de marché et réduire les coûts. L'intérêt des entreprises pour leur part de marché tient en partie au désir de s'ouvrir de nouveaux débouchés sur les marchés émergents, par exemple les pays d'Europe centrale et orientale dans les années 1990 (Jansik, 2004). L'attention portée aux marchés émergents est également stimulée par la faible croissance du secteur parvenu à pleine maturité qu'est celui de l'agroalimentaire dans la plupart des pays de l'OCDE. Pour les besoins de la présente analyse, la « part de marché » se définit comme la part de la production locale dans la consommation alimentaire totale (production totale plus importations moins exportations totales). Nous sommes donc partis de l'hypothèse que plus le marché est saturé par la production locale, plus le volume d'investissement direct à l'étranger sera élevé. Une autre façon de voir les choses consiste à dire que, si le marché d'accueil potentiel est saturé par sa propre production locale, il risque d'être moins attrayant pour les investisseurs.

50. L'autre raison principale poussant les entreprises à investir à l'étranger est la recherche d'une efficience accrue. Dans cette optique, l'IDE vise à se constituer une base à partir de laquelle approvisionner le marché du pays hôte et les marchés mondiaux (par le biais des exportations). Un pays d'accueil peut devenir d'autant plus attrayant qu'il est partie prenante à des accords de libre-échange (ALE) qui élargissent effectivement son marché, notion qui s'apparente à l'idée de gagner des parts de marché. Par élargissement du marché, il faut entendre que la participation du pays d'accueil à un ALE permet à l'investisseur de profiter des préférences tarifaires dont ce pays bénéficie auprès d'autres pays<sup>15</sup>. Nous avons en effet pris comme hypothèse que le fait pour un pays d'être partie à un ALE exerçait une influence favorable sur son IDE et ses exportations.

<sup>14</sup> Le Secrétariat remercie vivement la délégation canadienne pour le soutien qu'elle lui a apporté en partageant avec lui ses recherches sur l'IDE dans le secteur alimentaire, et en le mettant en relation avec Mme Odette Vaughan de la Direction générale des politiques – Agriculture et Agroalimentaire Canada.

<sup>15</sup> Bolling et Somwaru affirment que « les entreprises américaines voient dans l'IDE un moyen d'élargir leurs débouchés au-delà du seul territoire des Etats-Unis, et les règles plus souples que prévoient souvent les accords commerciaux régionaux en matière d'investissement permettent aux entreprises de l'agroalimentaire de se placer sur de nouveaux marchés ». (Bolling et Somwaru, 2001, p. 24).

51. La recherche d'une efficacité accrue est le plus souvent envisagée dans le contexte d'une réduction des coûts ; en l'occurrence, les entreprises investissent à l'étranger pour mettre à profit les écarts de coûts ou des possibilités d'économies d'échelle ou de gamme (OCDE, 2004b). Dans ce cas, l'IDE est un moyen de démultiplier l'offre (en fabriquant des produits à moindre coût) alors que lorsqu'il est motivé par un élargissement des parts de marché il est un moyen d'exploiter des possibilités côté demande. Nous avons posé comme hypothèse qu'il existait une corrélation négative entre le coût des facteurs, d'un côté, et les investissements de l'étranger et les exportations, de l'autre, et une corrélation positive entre ce coût, d'une part, et les investissements à l'étranger et les importations, d'autre part.

52. Les coûts induits par les mesures liées au commerce influent également sur l'IDE. Les chercheurs et les professionnels du secteur laissent entendre qu'en général, ces mesures ne déterminent pas directement la localisation ni la répartition de l'IDE (West et Vaughan, 1995 ; Vaughan *et al.*, 1994). Par contre, elles peuvent influencer indirectement sur ces deux choix du fait qu'elles risquent d'accroître le coût des intrants dans le pays producteur, qu'elles prennent la forme de droits de douane, de barrières non tarifaires, ou d'un soutien intérieur relevant du soutien des prix du marché (SPM), indicateur qui rend compte du surcoût des intrants agricoles pour l'industrie agroalimentaire. Nous avons posé l'hypothèse qu'il existe une corrélation positive entre les droits de douane et l'investissement, et une corrélation négative entre ces droits et les échanges. Le SPM (et le SPM relatif lorsqu'on s'intéresse aux relations bilatérales) présente quant à lui une corrélation positive avec les investissements à l'étranger et les importations, et négative avec les investissements de l'étranger et les exportations.

53. Toutes les études reposent sur une spécification économétrique découlant de la même argumentation théorique, à savoir que échanges et IDE sont liés. La spécification économétrique à utiliser dans ce cas consiste à reconnaître l'existence d'une possible endogénéité des flux d'IDE et des flux d'échanges. Cette relation endogène laisse supposer une relation de substitution ou de complémentarité. Il faut donc la tester et la prendre en compte dans la modélisation de l'IDE et des échanges. Compte tenu de la nature des données sur les échanges, une autre spécification envisageable consiste à se demander si toutes les activités d'un pays en direction des autres obéissent à un même schéma, auquel cas il faut appliquer aux données un traitement particulier afin d'obtenir soit des données de panel soit des données groupées. Si un schéma existe bien, est-il fixe ou aléatoire ? Autrement dit, faut-il utiliser un modèle à effets aléatoires ou à effets fixes ? On trouvera plus de précisions sur ces points à l'annexe 3.

### ***Résultats de la modélisation***

54. Les modèles des échanges et de l'investissement utilisés ici s'appuient sur des modèles de gravité classiques. A commencer par les variables que l'on retrouve dans la plupart des études sur l'IDE et les échanges, nous voyons que les résultats de la modélisation sont conformes à nos attentes : les coefficients des PIB des pays d'origine et d'accueil sont positifs et statistiquement significatifs. Les équations de l'IDE n'incluent que le PIB du pays intéressé, et n'englobent pas de variable « distance ». La raison de cette omission (parmi d'autres) est que la variable IDE ne renvoie pas à un investissement bilatéral comme les variables dépendantes concernant les échanges. Les données relatives à l'IDE concernent la totalité des investissements sortants et entrants dans le monde, et non pas uniquement ceux des pays de l'OCDE. Par conséquent, les relations bilatérales ne sont pas pertinentes (pour plus de précisions, voir en annexe). La variable représentative des coûts de production, à savoir les salaires, n'est pas significative du point de vue statistique dans la plupart des cas ; la seule exception est une des spécifications de l'équation des importations.<sup>16</sup> L'une des raisons du caractère peu significatif de cette variable est que, par rapport aux

<sup>16</sup> Dans les spécifications antérieures figuraient les taux d'intérêt. Cette variable apparaît dans certaines études. Cependant, à la réflexion, il semble préférable de ne pas en tenir compte. Comme l'investissement peut être financé à partir de n'importe où, le taux d'intérêt du pays d'accueil ou celui du pays d'origine peuvent difficilement nous renseigner sur le coût réel du capital.

coûts de publicité et autres coûts d'investissement, les coûts de main-d'œuvre sont faibles pour les produits alimentaires transformés, les produits dérivés du tabac et les boissons. La variable « distance », censée rendre compte des coûts de transport, a un coefficient négatif et significatif.

55. A la lumière des hypothèses posées, les modèles sont conçus pour prouver l'existence d'une relation entre l'IDE, les échanges et les politiques commerciales. De l'analyse, il ressort que les flux d'IDE et les flux d'échanges sont certainement liés. Dans le cas de l'investissement sortant, la relation n'est pas solidement établie à cause de l'absence de signification statistique de la variable endogène  $\ln(\text{Exportations})$ . Les tests (qui ne sont pas repris ici) indiquent l'existence d'une relation endogène forte, et significative sur le plan statistique. Une relation existe donc effectivement mais elle est faible et joue dans le sens inverse de ce que nous supposons. Dans le cas de l'investissement entrant, la relation est mieux établie, et positive, ce qui conduit à penser que les importations influent positivement sur ces investissements. Avec une des équations représentatives des importations, on obtient aussi une relation étroite et positive. La conclusion qu'on peut en tirer est que les politiques qui stimulent les échanges contribuent du même coup à accroître l'IDE et inversement.<sup>17</sup>

56. L'intensité de la concurrence sur le marché est représentée par la part de marché, laquelle est donnée par le rapport entre la production intérieure et la consommation intérieure (production moins importations plus exportations).<sup>18</sup> La part de marché, variable endogène, exerce un effet positif sur l'investissement sortant et les exportations. Plus le rapport entre la production et la consommation intérieure est élevé, plus forte est la propension à investir à l'étranger et à exporter. Ce résultat est cohérent avec l'idée que, sur un marché hautement concurrentiel, une entreprise cherchera d'autres marchés où investir afin d'obtenir de parts de marché dans d'autres pays. En raison de problèmes statistiques, la variable « part de marché » n'a pas été prise en compte dans les équations relatives à l'investissement entrant et aux importations.

57. Les résultats obtenus pour les variables représentatives de la politique commerciale et des politiques connexes montrent clairement que la politique commerciale influe sur l'IDE et les échanges. Tous les modèles englobent le taux consolidé ou le taux effectif de droits de douane applicable aux produits alimentaires dans le pays destinataire. Pour les modèles relatifs aux exportations et aux investissements à l'étranger, ce taux est celui auquel l'exportateur/pays d'accueil serait confronté sur le marché destinataire. Pour les modèles relatifs aux importations et aux investissements de l'étranger, il correspond au taux (consolidé ou effectif) de droits de douane appliqué par le pays destinataire. La variable « droits de douane » n'est pas significative sur le plan statistique dans les modèles relatifs à l'investissement sortant ; par contre, dans un des modèles des exportations, le taux consolidé de droits de douane exerce, comme prévu, un effet négatif sur les exportations. Dans les équations des investissements entrants, le coefficient des droits de douane est positif, et significatif, comme on l'avait supposé. Ce résultat conduit à penser que l'IDE sert, du moins en partie, à « contourner » les droits de douane. Dans les équations des importations, le coefficient des droits de douane est significatif, et négatif comme on s'y attendait.

---

<sup>17</sup>. Une certaine prudence est de mise dans l'interprétation de ces résultats. Les séries relatives à l'IDE entrant et à l'IDE sortant n'ont en effet pas la même couverture car les pays ne fournissent pas tous des données sur les deux catégories. A titre d'exemple, les notifications du Mexique ne contiennent des informations que sur les investissements directs de l'étranger et non sur ceux à l'étranger. Il se peut par conséquent que ces disparités influent sur les résultats.

<sup>18</sup>. Les données sur les importations et les exportations servant au calcul de la part de marché renvoient aux échanges avec l'ensemble du monde. Ce ne sont donc pas les mêmes que celles sous-tendant les variables dépendantes, lesquelles renvoient aux flux commerciaux bilatéraux entre les pays de l'OCDE.

58. Comme les tarifs douaniers, le soutien des prix du marché (SPM), du fait qu'il accroît le prix des intrants d'origine nationale, influe sur l'IDE dans le secteur alimentaire. Les modèles incluent le SPM dans le pays d'origine ainsi que dans le pays d'accueil, et le rapport entre les deux SPM. Dans le cas de l'investissement entrant, le SPM a un coefficient négatif et significatif, ce qui conduit à penser qu'un SPM élevé décourage l'investissement. Dans le modèle relatif aux importations, le SPM relatif a un coefficient positif et significatif. Ce résultat indique que lorsque le soutien intérieur dans le pays considéré est important par rapport au soutien intérieur dans le pays exportateur, les importations augmentent. Pour les entreprises, l'IDE peut être un moyen de déjouer les aides intérieures aussi bien que les droits de douane. Dans le modèle des exportations, le coefficient du SPM relatif n'est pas significatif.

59. Enfin, le fait d'appartenir à une union douanière ou d'être partie à un accord de libre-échange influe sur les échanges et l'investissement. L'adhésion à l'UE ou à l'ALENA devrait doper les flux d'investissement et d'échanges, et le fait de ne pas y adhérer devrait les freiner. Dans toutes les régressions, la variable indicatrice de la non-appartenance à l'UE ou à l'ALENA a un coefficient négatif et significatif, ce qui tendrait à confirmer cette hypothèse. Ce résultat donne à penser que les investissements de l'étranger dans un pays d'accueil qui bénéficie de préférences tarifaires auprès d'un pays tiers ont pour but d'exploiter ces préférences tarifaires, le pays d'accueil servant alors de tremplin à partir duquel exporter vers d'autres pays. Le fait que le pays d'accueil soit partie à un accord de libre-échange ne peut donc qu'attirer les investissements de l'étranger.

### *Synthèse*

60. Les pays de l'OCDE accueillent et sont à l'origine d'une grande partie de l'IDE dans le monde. De nombreuses études économétriques sont exclusivement centrées sur les investissements à l'étranger. Ici, nous nous intéressons à la fois aux entrées et aux sorties d'IDE afin de donner une image plus complète de la relation entre échanges et investissement. Même si nos conclusions résultent d'une analyse portant sur les seuls pays de l'OCDE, certaines des recommandations qui en découlent peuvent être applicables pour les PED. L'investissement exige des marchés sains, qui fonctionnent bien. De faibles coûts de production sont aussi un moyen d'attirer l'IDE. Toutefois, il ne suffit pas que les intrants soient peu coûteux ; il faut aussi qu'ils soient de qualité. Cette remarque vaut d'autant plus si les mesures aux frontières réduisent l'efficacité des intrants nationaux ou ralentissent l'importation des intrants nécessaires. De surcroît, les mesures visant à réduire la distance entre les pays sont de nature à intensifier les courants d'échanges, et par ricochet les investissements de l'étranger. La facilitation des échanges permet de réduire cette distance. Des accords régionaux mieux conçus, en matière d'échanges et de coopération, sont susceptibles de favoriser les investissements de l'étranger ; c'est tout du moins ce que semblent indiquer les résultats obtenus pour l'UE et l'ALENA. Un plus grand souci des effets des différentes politiques sur l'investissement peut permettre une circulation du capital plus efficace.

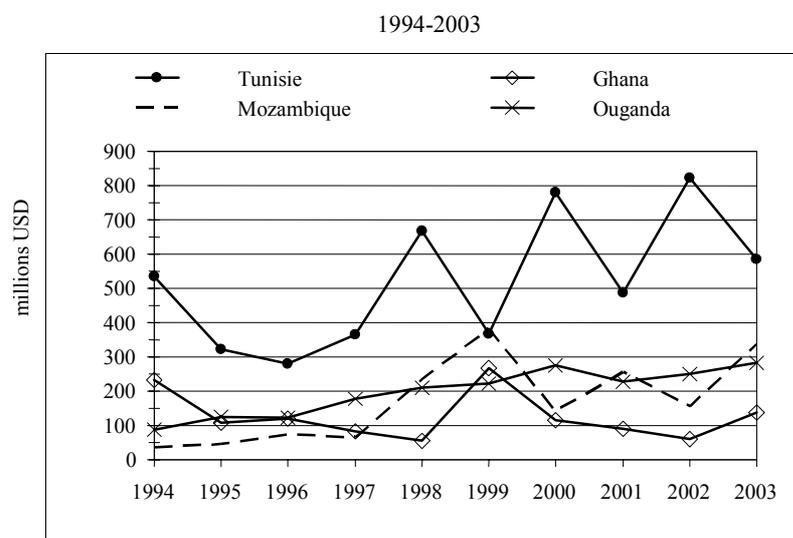
61. Dans les pays de l'OCDE, il semble exister une relation complémentaire entre l'IDE et les échanges. Cependant, les modèles utilisés ici ne permettent pas de déterminer clairement sur quoi repose cette complémentarité. On peut raisonnablement supposer, compte tenu des données, que les flux d'IDE et d'échanges entraînent des mouvements de réciprocité dans les pays de l'OCDE car ce sont eux qui concentrent l'essentiel des échanges d'IDE. En revanche, on n'observe pas de réciprocité dans le cas de l'IDE et des échanges en Afrique. Comme le révèlent les études de cas qui suivent, l'IDE transféré sous différentes formes des pays de l'OCDE vers l'Afrique constitue peut-être l'une des voies par lesquelles les pays africains exportent des produits alimentaires vers les pays de l'OCDE. L'étude des flux d'IDE et d'échanges entre les pays de l'OCDE et d'Afrique apporte une perspective nouvelle qui permettra de mieux comprendre les relations entre l'IDE et les échanges.

### III. L'IDE DANS QUATRE PAYS D'AFRIQUE : ÉTUDES DE CAS

#### Introduction

62. Dans l'introduction du présent document, nous avons fait le point des stocks d'IDE dans le monde entier. D'après les estimations, pour 2003, la quote-part des stocks d'IDE entrant en Afrique ne serait que de 2 %. Une étude de l'IDE sur le continent africain est intéressante ne serait-ce qu'en raison de la modicité du pourcentage d'IDE qu'il accueille. Pourquoi une part aussi faible par rapport au reste du monde ? En fait, l'Afrique a bien reçu des investissements directs étrangers mais de façon irrégulière (voir graphique 7). Que peut-on faire pour améliorer la situation, compte tenu de l'importance de l'IDE au regard du développement ? La réponse complète à ces questions n'entre pas dans le cadre du présent document mais les études de cas ci-après – qui portent sur l'IDE dans le secteur agroalimentaire dans quatre pays d'Afrique – nous donnent une idée de la manière dont cette forme d'investissement s'est révélée propice à la réussite de certaines entreprises.

**Graphique 7. Entrées d'investissement direct étranger dans certains pays**



Source : CNUCED

63. En somme, le but de la présente étude est de mieux appréhender les effets des échanges et des politiques liées aux échanges sur l'IDE dans le secteur agroalimentaire. Comme le suggère l'analyse statistique des pays de l'OCDE, ces politiques peuvent influencer sur les flux d'IDE circulant entre les dits pays. Le soutien intérieur et l'appartenance à des accords commerciaux régionaux ou à des unions douanières peuvent influencer sensiblement sur l'IDE, du moins dans les pays de l'Organisation. Les quatre études de cas démontrent que cet investissement peut être affecté par des mesures liées aux échanges comme les normes et les réglementations sur la sécurité des aliments ainsi que par l'interaction de ces

mesures avec les normes du secteur privé. L'IDE peut aussi être affecté par les possibilités d'accès préférentiel aux marchés découlant d'accords commerciaux régionaux ou bilatéraux ou d'arrangements préférentiels non réciproques. Si les politiques commerciales ont leur importance, des facteurs comme la stabilité politique, l'environnement des entreprises, l'infrastructure matérielle, le savoir institutionnel et le capital social peuvent en avoir davantage. A cet égard, le risque et la stabilité politique jouent peut-être un rôle plus important que les politiques commerciales dans le cas des pays africains.

64. Les études de cas portent sur quatre pays d'Afrique. Nous nous sommes intéressés à ce continent en raison du niveau limité d'IDE qu'il reçoit. En outre, le continent africain comprend deux ensembles socio-économiques différents, la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) et l'Afrique subsaharienne. Nous avons choisi le Ghana, le Mozambique, l'Ouganda et la Tunisie, qui donnent une idée des différentes régions d'Afrique. Ces pays entretiennent des relations historiques et linguistiques différentes avec certains pays de l'OCDE, notamment le Royaume-Uni, la France et le Portugal. Tous quatre sont parties à divers accords commerciaux préférentiels avec des pays de l'OCDE, en particulier l'Union européenne et les États-Unis. Nous aurions pu choisir d'autres pays, mais nous disposions de contacts dans ceux-là, ce qui a facilité les recherches.

65. Dans chaque pays, nous avons interrogé des responsables gouvernementaux, des personnes dirigeant des agences de promotion de l'investissement et des entreprises bénéficiant d'IDE dont l'activité se situe dans le secteur agroalimentaire. Caractéristique intéressante que l'on retrouve dans chacune des quatre entreprises interrogées : toutes s'emploient principalement à exporter des denrées alimentaires vers des marchés parvenus à maturité comme ceux de la plupart des pays de l'OCDE. L'existence de cette caractéristique commune est purement fortuite car, à l'origine, nous avions supposé qu'un objectif important de l'IDE en Afrique était de développer les marchés dans différents pays africains. Le fait qu'aucune des quatre entreprises n'approvisionne au premier chef le marché local ne doit pas conduire à conclure au déficit d'IDE pour développer des marchés locaux émergents. Mais au vu des résultats, on ne peut s'empêcher de penser que l'IDE joue un rôle primordial pour les entreprises africaines qui développent leurs activités à l'exportation.

### **Résultats de l'étude**

66. Les résultats ci-dessous se fondent sur les entretiens organisés avec des agences de promotion de l'investissement, des fonctionnaires des ministères du commerce, des responsables d'entreprises et des experts de l'analyse de données des quatre pays.

1. L'IDE a aidé les entreprises africaines à se conformer aux réglementations qui influent sur les échanges internationaux, en particulier en matière de sûreté alimentaire.
2. Pour que l'IDE s'inscrive dans la durée, des investissements dans des biens publics comme les routes, l'assainissement, les ports maritimes, les aéroports, l'enseignement supérieur en finance et gestion, etc. sont particulièrement nécessaires. Ces investissements, qui proviennent généralement du secteur public, constituent un préalable au succès de l'investissement du secteur privé d'origine tant intérieure qu'internationale.
3. Les marchés émergents comptent fréquemment des agences de promotion de l'investissement parmi lesquelles le concept de « guichet unique » se répand rapidement.
4. Les zones franches industrielles pour l'exportation sont en train de devenir la préoccupation majeure des agences de promotion de l'investissement, si bien que l'investissement se concentre dans l'infrastructure et le secteur manufacturier.

5. Les financiers et les investisseurs ont tendance à privilégier les grands projets d'investissement, au détriment de secteurs dans lesquels les unités de production sont de petite taille.
6. Les télécommunications et les services rivalisent avec les entreprises agroalimentaires pour attirer l'IDE, et l'emportent, probablement du fait de leur rentabilité et de leur potentiel de croissance. De surcroît, les marchés internationaux peuvent jouer un rôle.
7. L'investissement privé – sur les marchés étrangers et émergents – progresse pour ce qui touche à la transformation des produits agricoles. Toutefois, ce phénomène s'opère à une échelle relativement modeste et n'a pas d'impact assez marqué sur l'économie pour aboutir à la création de richesse permettant d'atteindre les objectifs de réduction de la pauvreté – par des augmentations sensibles de l'emploi ou des baisses significatives du prix des denrées de base.
8. L'investissement, IDE compris, est attiré par la perspective de nouveaux débouchés commerciaux sur les marchés émergents. Par exemple, les pays d'Afrique du Nord démarchent les pays d'Afrique sub-saharienne pour y exporter des produits agroalimentaires.
9. Les investisseurs peuvent créer des co-entreprises pour profiter de la complémentarité des savoirs et des ressources financières.
10. Il est un facteur qui a probablement de l'importance pour l'IDE, à savoir le rôle que le mouvement des personnes physiques peut jouer. Les individus disposant d'une expérience et de contacts en matière de capitaux étrangers et de ressources humaines peuvent être particulièrement à même d'exploiter au mieux l'IDE.

### **Questions d'ordre méthodologique**

67. Il est difficile de comprendre l'IDE dans le secteur alimentaire en Afrique faute de données appropriées disponibles. Il est difficile de trouver des données de qualité en général, et en particulier dans les pays en développement. La difficulté peut même être encore plus grande dans tel ou tel secteur en particulier. C'est pourquoi la stratégie adoptée pour le présent projet a été celle des études de cas. Les résultats de ces études dépassent ce qu'il aurait été possible d'obtenir au moyen d'une analyse statistique standard de l'IDE et de données sur les échanges. C'est donc non pas à cause mais grâce au manque de données que l'on a pu considérer l'IDE sous un jour différent.

### ***Examen des facteurs influant sur l'IDE***

68. Chaque étude de cas examine trois facteurs qui influent sur l'IDE en Afrique, à savoir les accords relatifs au commerce et à l'investissement, le risque-pays et la notation des entreprises. Dans chaque cas, on passe en revue les principaux accords relatifs au commerce et à l'investissement afin de situer le stade de libéralisation des échanges et les possibilités d'IDE dans le contexte national.

69. En dehors des ententes bilatérales relatives au commerce ou à l'investissement et des politiques commerciales multilatérales au sens large, les caractéristiques de l'environnement des entreprises du pays bénéficiaire de l'IDE contribuent à la décision d'investissement.

70. Naguère, pour recueillir ce type d'information ou se faire une idée du climat des affaires, voire du risque-pays, un investisseur devait se rendre dans le pays bénéficiaire potentiel car il n'existait que très peu d'outils facilement accessibles auxquels se fier pour effectuer une évaluation à distance. Le coût de la collecte de données représentant une coquette somme, l'IDE était l'apanage d'entreprises ou d'individus qui disposaient des ressources nécessaires pour envisager des investissements à caractère spéculatif.

Aujourd'hui, la détermination du risque-pays et la notation des entreprises sont des outils qu'utilisent les investisseurs étrangers afin de mieux appréhender les possibilités et les risques que présente un pays. Les résultats obtenus grâce à ces outils peuvent influencer sur l'intérêt que portera un investisseur à un bénéficiaire potentiel. Par ailleurs, l'innovation technologique, les partenariats public-privé et le soutien fourni par le gouvernement des économies de marché émergentes constituent des outils objectifs crédibles pour comparer les environnements des entreprises et les risques-pays d'un pays et d'une région à l'autre. La Société financière internationale (SFI) et la Banque mondiale mènent des enquêtes au sujet de plusieurs économies de marché émergentes. Ces enquêtes portent sur des aspects clés du cycle de vie des entreprises, y compris la création, les conditions d'exploitation et la dissolution. Les tout derniers résultats d'enquête sont publiés dans le rapport intitulé *Doing Business in 2005 : Removing Obstacles to Growth* (Pratiques des affaires en 2005 : obstacles à la croissance). Pour être plus précis, ce rapport contient une évaluation comparative de la réglementation dans des domaines comme la création de société, l'embauche et le licenciement des travailleurs, l'enregistrement, l'obtention de crédits, la protection des investisseurs, l'exécution de contrats et la dissolution.

71. Un deuxième outil nouveau permettant d'aider les investisseurs étrangers à comparer les marchés potentiels d'investissement est la notation de la dette souveraine de Standard & Poor. Bien que cette notation existe depuis de nombreuses années, l'éventail des pays notés avait tendance à se limiter aux pays membres de l'OCDE. Grâce à une initiative du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) consistant à étendre la notation de la dette souveraine à des économies d'Afrique qui, auparavant, n'étaient pas notées, plusieurs pays dont le Ghana, le Mozambique et la Tunisie ont reçu des notes de dette souveraine à court et long termes. Les investisseurs utilisent fréquemment les notations de Standard & Poor pour prendre leurs décisions commerciales. Le fait d'avoir inclus des économies de marché émergentes dans la liste des pays notés par cette agence marque un progrès significatif en matière de transparence des marchés et souligne le potentiel d'investissement des entreprises car les financiers s'efforcent de gérer le risque des marchés à maturité saturés des pays membres de l'OCDE en diversifiant leur portefeuille d'investissements.

72. Le Service des risques-pays de l'Economist Intelligence Unit (EIU) complète le rapport *Doing Business* et la notation de Standard & Poor. Plus précisément, il observe en permanence les marchés émergents et fortement endettés et produit des prévisions à deux ans des variables économiques les plus importantes pour l'évaluation du risque. Ces variables incluent le solde du compte courant, les besoins de financement, les réserves en devises, la dette à court terme, les entrées de « capitaux flottants » et la vulnérabilité du secteur bancaire. Ensemble, ces évaluations indépendantes favorisant la transparence sous-tendent une section essentielle des études de cas, celle dans laquelle nous examinons les caractéristiques économiques et des entreprises de chaque pays, en étant particulièrement attentifs aux implications en matière de capacité d'attirer l'investissement (voir tableau 2).

73. En outre, chaque étude de cas contient un exposé de la situation de l'IDE dans le pays considéré. Dans la section correspondante, on examine les efforts de promotion de l'investissement de chaque pays. Les agences de promotion de l'investissement fournissent un service pour attirer l'IDE dans le pays. De surcroît, la section relative à la situation de l'IDE se penche également sur les aspects juridiques et le soutien des donneurs pour attirer ou améliorer l'IDE dans chaque pays. S'il ne s'agit pas là de politiques commerciales, l'action de ces agences et des donneurs de même que des institutions juridiques peut avoir un impact considérable sur le niveau d'IDE dans les pays. Il est difficile de modéliser les effets de ces politiques et institutions même si l'on peut se procurer aisément les données. En conséquence, les études de cas fournissent des indications sur l'influence de ces facteurs sur l'IDE. Comme dans les sections précédentes des études de cas, la situation de l'IDE dans le pays est examinée en termes généraux et ne se limite pas au secteur agroalimentaire. Mais cette argumentation apporte un précieux éclairage pour comprendre le potentiel d'IDE.

*Examens des entreprises*

74. Chaque étude de cas comporte l'examen d'une entreprise de l'agroalimentaire qui bénéficie de l'IDE. Dans trois cas sur quatre, l'IDE prend la forme de co-entreprises. Le quatrième est un investissement qui fait intervenir un mouvement de personne physique. Les examens d'entreprises sont destinés à fournir des exemples spécifiques de l'IDE dans ce secteur. Chacun donne un aperçu de la manière dont l'IDE opère dans les entreprises. En particulier, les examens mettent le doigt sur certains des enjeux sur le plan des politiques commerciales et liées aux échanges qui affectent l'IDE. L'évaluation de chaque cas s'appuie largement sur les informations recueillies auprès de chaque entreprise.

**Tableau 2. Notation des risques-pays**

décembre 2004

	Note maximum	Ghana	Mozambique	Tunisie	Ouganda
Stabilité politique	10	5	non disponible	5	9
Efficacité politique	12	7	n/d	6	9
Politique monétaire	6	4	n/d	1	3
Politique budgétaire	6	3	n/d	2	4
Politique du taux de change	6	3	n/d	2	1
Politique commerciale	6	3	n/d	3	2
Politique de réglementation	4	2	n/d	1	2
Climat global	4	3	n/d	2	3
Croissance/épargne	7	2	n/d	2	3
Compte courant	6	4	n/d	1	4
Structure de la dette	6	2	n/d	1	3
Structure financière	4	3	n/d	2	3
Liquidités	23	14	n/d	9	7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>53</b>	<b>n/d</b>	<b>38</b>	<b>52</b>

Source : EIU (2005)

## A. GHANA

### Évaluation

75. Illustrée par le cas de BLUE SKIES, co-entreprise de transformation de fruits frais, l'expérience du Ghana en matière d'IDE et d'échanges met en évidence un double défi : pour les investisseurs locaux et étrangers, il s'agit d'apporter leurs compétences, et pour le gouvernement, de faire entrer le pays dans la catégorie des économies de marché intégrées. Si, en matière de risque-pays, elle est essentielle pour obtenir une note de dette souveraine acceptable aux yeux des investisseurs locaux ou étrangers, la stabilité politique n'est qu'un premier pas. L'aménagement rapide d'infrastructures fiables, pour le transport par voie terrestre et aérienne, est indispensable à la fois pour l'IDE axé sur l'exportation et l'IDE qui cible le Ghana et les pays voisins. L'investissement dans l'aménagement d'infrastructures est hautement prioritaire aux yeux du gouvernement. L'intérêt majeur de la collaboration dans ce domaine afin de relier la conurbation d'Accra à d'autres régions de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) pourrait bien être la possibilité d'accéder à de nouveaux marchés de consommation et de diversifier la localisation de l'IDE de manière à créer un maximum d'opportunités d'emploi.

### Accords relatifs au commerce et à l'investissement

76. Le Ghana et quinze autres pays ont fondé la CEDEAO en mai 1975.<sup>19</sup> Parmi les objectifs initiaux de cette communauté figure l'intégration économique, destinée à favoriser la stabilité et les relations économiques entre les États membres. Bien que l'intégration complète n'aille pas sans difficulté, la CEDEAO progresse sur certains aspects de l'intégration des marchés tels que la libre circulation des personnes et des biens et l'harmonisation de certaines politiques économiques et financières. L'aménagement d'infrastructures matérielles pour les réseaux régionaux de routes, de télécommunications et de transport d'énergie figure en bonne place sur la liste des projets de la Communauté.

77. En dehors de la CEDEAO, le Ghana a signé plusieurs traités d'investissement bilatéraux, instruments stratégiques destinés à forger la compétitivité du pays. Entre 1989 et 2003, le pays a signé 25 traités de ce type, dont huit sont entrés en vigueur (tableau 3). Sur ces huit traités, cinq ont été conclus avec des pays européens, dont les Pays-Bas et le Royaume-Uni, qui entretiennent des relations commerciales de longue date avec le Ghana. Parmi les autres partenaires à des traités d'investissement, de nouveaux venus comme la Chine et la Malaisie sont de véritables géants économiques et commerciaux.

---

<sup>19</sup> Les membres de la CEDEAO sont : le Bénin, le Burkina Faso, la République du Cap-Vert, la Côte-d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Liberia, le Mali, le Niger, le Nigeria, le Sénégal, la Sierra Leone et le Togo.

**Tableau 3. Ghana : Traités d'investissement bilatéraux**conclus au 1<sup>er</sup> juin 2005

	<b>Partenaire</b>	<b>Date de signature</b>	<b>Date d'entrée en vigueur</b>
1	Bénin	18 mai 2001	non disponible
2	Botswana	4 juillet 2003	n.d.
3	Bulgarie	20 octobre 1989	n.d.
4	Burkina Faso	18 mai 2001	n.d.
5	Chine	12 octobre 1989	22 novembre 1990
6	Côte-d'Ivoire	4 novembre 1997	n.d.
7	Cuba	2 novembre 1999	n.d.
8	Danemark	13 janvier 1992	06 janvier 1995
9	Égypte	11 mars 1998	n.d.
10	France	26 mars 1999	n.d.
11	Allemagne	24 février 1995	23 novembre 1998
12	Guinée	18 mai 2001	n.d.
13	Inde	18 août 2002	n.d.
14	Italie	25 juin 1998	n.d.
15	Malaisie	8 novembre 1996	18 avril 1997
16	Mauritanie	18 mai 2001	sans objet
17	Maurice	18 mai 2001	n.d.
18	Pays-Bas	31 mars 1989	7 janvier 1991
19	Roumanie	14 septembre 1989	n.d.
20	Serbie et Monténégro	14 novembre 2000	19 novembre 2002
21	Afrique du Sud	9 juillet 1998	n.d.
22	Suisse	8 octobre 1991	16 juin 1993
23	Royaume-Uni	22 mars 1989	25 octobre 1991
24	Zambie	18 mai 2001	n.d.
25	Zimbabwe	30 juin 2003	n.d.

Source : CNUCED (2005)

78. Ces traités d'investissement concourent à façonner la relation risque/rendement de l'investissement dans le secteur agro-alimentaire en Afrique car ils créent un lien préférentiel avec des pays à monnaie forte et à hauts revenus. Le caractère général de ces initiatives permet de tirer avantage de la transformation primaire et secondaire des produits agricoles à tous les niveaux (entreprise, secteur, niveau macroéconomique).

79. La libéralisation des marchés et les possibilités d'échanges et d'investissement mais aussi les contraintes qui l'accompagnent influent sur les stratégies de l'industrie et des entreprises. Pour ces dernières, les principales implications de la libéralisation des marchés mondiaux sont (a) l'intensification de la concurrence pour gagner des parts de marché et attirer les dépenses de consommation, et (b) la baisse du prix des produits de base/matières premières. Les réponses possibles face à l'évolution des facteurs qui façonnent l'environnement des entreprises sont (a) de s'efforcer de préserver le *statu quo*, (b) de faire des démarches pour retarder le changement, ou (c) d'accepter le changement comme un fait nouveau et chercher des moyens de s'approprier les gains résultant de la tendance à la mondialisation des marchés. A bien des égards, les industries, les entreprises et même les gouvernements des pays non membres de l'OCDE n'ont, en tant que producteurs de produits de base et négociants de produits finis, que peu de latitude pour faire pression ou entreprendre des démarches contre les changements liés à la libéralisation des marchés mondiaux. Ils s'orientent donc vers l'option (c) – c'est-à-dire qu'ils recherchent les mécanismes permettant de tirer parti du changement. Ces mécanismes se classent toujours dans la catégorie des « nouveaux outils » pour relever les défis du développement économique qui, avant la libéralisation des marchés (ou la mondialisation), faisaient l'objet des discussions, de la programmation et

du financement de la part de deux parties seulement : les gouvernements et les institutions (bilatérales ou multilatérales) de développement économique. Avec l'ouverture des marchés, on a pris conscience que le secteur privé était essentiel pour obtenir des performances macroéconomiques positives. On imagine bien que cette vision des choses était celle de nombreux pays membres de l'OCDE mais c'est une idée neuve pour les gouvernements et les institutions de développement économique des pays non membres.

### Encadré 3. Accords commerciaux avec l'UE et les États-Unis

Par delà les stratégies régionales d'accroissement des échanges et les traités bilatéraux relatifs à l'investissement, les accords commerciaux multilatéraux portant sur l'accès de biens aux marchés façonnent d'une manière plus générale le paysage de la libéralisation macroéconomique. Dans le passé, les relations commerciales des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) avec l'UE obéissaient à la Convention de Lomé<sup>(1)</sup>. Cette convention accordait aux produits de base des pays ACP un accès préférentiel aux marchés de l'UE et prévoyait également une assistance technique.

En 2000, l'UE et les pays ACP ont signé l'Accord de Cotonou. Cet accord constitue un cadre relatif au commerce, à l'aide au développement et à la coopération politique qui remplace la Convention de Lomé. Aux termes de cet accord, les parties sont convenues de négocier une série distincte de traités bilatéraux individuels entre l'UE et les pays ACP participants. Ces arrangements individualisés prévoient des droits et des obligations spécifiques, adaptés à chaque région ACP. À l'exception de l'Afrique du Sud et de Cuba, les relations commerciales des 76 autres pays ACP seront organisées par des arrangements bilatéraux ou Accords de partenariat économique (APE). Les négociations d'APE, qui ont débuté en septembre 2002, devraient être terminées à temps pour la mise en application qui devrait commencer d'ici octobre 2008.

L'UE a lancé l'initiative « Tout sauf les armes » (TSA) le 26 février 2001, date à laquelle le Conseil « Affaires générales » a adopté un amendement au système de préférences généralisées (SPG) de l'UE. Le régime TSA supprime quotas et droits de douane à l'entrée du marché européen pour tous les produits exportés par les pays les moins avancés (PMA), à l'exception des armes et des munitions.

De leur côté, les États-Unis ont conçu une initiative commerciale visant spécifiquement l'Afrique sub-saharienne. Lancé le 2 octobre 2000, l'AGOA (loi des États-Unis en faveur de la croissance et des opportunités de l'Afrique) a été reconduit le 12 juillet 2004. Ainsi, ce programme étend-il l'accès préférentiel pour les importations des pays d'Afrique sub-saharienne bénéficiaires jusqu'au 30 septembre 2015. « Le Président des États-Unis détermine quels sont les pays qui peuvent en bénéficier. Ceux-ci doivent respecter les droits de l'homme et le droit du travail, mais aussi avoir supprimé les obstacles aux échanges et aux investissements des États-Unis, avoir enregistré des progrès permanents dans la lutte contre la corruption et la mise en place d'une économie de marché protégeant la propriété privée et respectant le principe de légalité, et appliquer des politiques économiques permettant de lutter contre la pauvreté » (Lippoldt et Kowalski, 2005, p.72).

(1) Parmi les pays visés par la présente étude, le Ghana, le Mozambique et l'Ouganda sont des pays ACP.

## Risque-pays et notation des entreprises

80. En partenariat avec le PNUD, Standard & Poor ont mis au point un système de notation de la dette souveraine à l'intention d'économies d'Afrique sub-saharienne qui n'étaient pas notées auparavant.<sup>20</sup> L'agence de notation a accordé au Ghana un « B » comme note de dette souveraine à court terme, un « B+ » comme note de dette souveraine à long terme, et « stable » comme note de perspective.<sup>21</sup> En janvier 2005, l'Economist Intelligence Unit (EIU), une autre société d'analyse des entreprises, a fait part de ses préoccupations concernant le risque de pénurie de liquidités à court terme pour le Ghana. Elle redoute

<sup>20</sup> Les six économies d'Afrique sub-saharienne auxquelles seront désormais attribuées des notes de dette souveraine ainsi que les notes court terme/perspective/long terme correspondantes sont : le Ghana (B+/stable/B, septembre 2003), le Cameroun (B/stable/B, novembre 2003), le Bénin (B/stable/B+, décembre 2003), le Burkina Faso (B/stable/B, mars 2004), le Mali (B/stable/B, mai 2004) et Madagascar B/stable/B, mai 2004).

<sup>21</sup> Standard & Poor fournit des notations, indices, évaluations de risque, prospectives, données et évaluations en matière d'investissement.

une augmentation de ce risque en 2005-2006. La demande de produits importés devrait continuer à dépasser les exportations ghanéennes alors même que l'inflation devrait augmenter, passant de 12.7 % en 2004 à 17.3 % en 2005. Néanmoins, l'EIU accorde une note globale « C » au Ghana, ce qui est la marque d'un pays offrant souvent aux investisseurs des perspectives « engageantes » mais non dépourvues de risques (tableau 2) (EIU, 2005).

81. Les instruments fiables permettant de résumer l'environnement des entreprises d'un pays par une seule et unique note sont peu nombreux. Toutefois, la Société financière internationale (SFI) et la Banque mondiale ont mené des enquêtes sur des aspects clés de la création, de l'exploitation et de la dissolution d'entreprises dans de nombreux pays. Les tout derniers résultats d'enquête ont été publiés dans *Doing Business in 2005 : Removing Obstacles to Growth* (Pratique des affaires en 2005 : Obstacles à la croissance). Plus précisément, ce rapport présente une évaluation comparative des réglementations dans des domaines comme la création d'une société, l'embauche et le licenciement de travailleurs, l'enregistrement, l'obtention de crédits, la protection des investisseurs, l'exécution des contrats et la dissolution d'une société (tableau 4). Manifestement, le cadre réglementaire formel des entreprises présente des rigidités et des manques d'efficacité. L'absence de compétitivité de l'environnement des entreprises au Ghana par rapport à celui des pays membres de l'OCDE n'est pas pour nous surprendre. Mais c'est aussi une opportunité de nouer des partenariats public-privé compte tenu de l'expérience des pays l'OCDE en matière de gestion d'institutions publiques par des contractants privés. Il est impératif de réduire les coûts globaux de transaction et d'exploitation des entreprises si l'on veut stimuler l'IDE et engranger les gains *escomptés* de cet investissement. Être plus efficace va devenir une qualité de plus en plus déterminante dans la concurrence pour attirer l'IDE.

Tableau 4. Indicateurs de l'environnement des entreprises au Ghana

	Ghana	Moyenne régionale	Moyenne OCDE
<b>Caractéristiques économiques (2003)</b>			
Région	Afrique sub-saharienne		
Catégorie de revenu	bas revenu		
Revenu national brut (RNB)	320	562	25773
Économie informelle (en % du RNB)	38.4	42.3	16.8
Population (en millions d'habitants)	20.43	19.46	41.5
<b>Création de société (2004)</b>			
Nombre de formalités	12	11	6
Délai (en jours)	85	64	25
Coût (en % du revenu par habitant)	87.5	223.8	8
Capital minimum (en % du revenu par habitant)	31.4	254.1	44.1
<b>Embauche et licenciement (2004)</b>			
Indice de difficulté d'embauche	11	53.2	26.2
Indice de rigidité des horaires	40	64.2	50
Indice de difficulté de licenciement	50	50.6	26.8
Indice de rigidité de l'emploi	34	56	34.4
Coût du licenciement (en semaines de salaire)	25	59.5	40.4
<b>Enregistrement (2004)</b>			
Nombre de formalités	7	6	4
Délai (en jours)	382	114	34
Coût (en % de l'actif)	4.1	13.2	4.9
<b>Obtention de crédit (2004)</b>			
Coût des sûretés (en % du revenu par habitant)	37.9	41.8	5.2
Indice des droits des emprunteurs et des créanciers	5	4.6	6.3
Indice d'information sur les antécédents de crédit	2	2.1	5
Registre public du crédit (emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)	0	1.1	76.2
Registres privés du crédit (emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)	1	39.4	577.2
<b>Protection des investisseurs (2004)</b>			
Indice de divulgation (sur 7)	2	2.1	5.6
<b>Exécution des contrats (2004)</b>			
Nombre de formalités	23	35	19
Délai (en jours)	2000	434	229
Coût (en % de la créance)	14.4	43	10.8
<b>Dissolution de société (2004)</b>			
Délai (en années)	1.9	3.6	1.7
Coût (en % de l'actif)	18	20.5	6.8
Taux de recouvrement (en %)	28.2	17.1	72.1

Sources : SFI et Banque mondiale (2005)

### Investissement direct étranger au Ghana

82. Le Ghana s'efforce de s'orienter vers le développement économique tiré par les exportations, le secteur privé constituant un allié de choix dans la poursuite de l'objectif global qui est de faire du Ghana un pays à revenu intermédiaire à l'horizon 2020. L'investissement direct étranger est censé contribuer à orienter l'économie vers la croissance tirée par les exportations (valeur ajoutée). Mais comme plusieurs pays non membres de l'OCDE cherchent également à s'approprier les gains de la libéralisation des marchés (en tablant sur la croissance économique tirée par les exportations, le secteur privé et l'IDE

s'inscrivant au cœur de la stratégie d'investissement de plusieurs pays), la concurrence pour attirer les investisseurs étrangers est très âpre. Agences de promotion de l'investissement, exonérations fiscales, désignation de secteurs prioritaires et zones franches constituent les instruments courants utilisés pour attirer des groupes d'investisseurs ciblés.

83. En 1998, le Ghana a obtenu le soutien des institutions multilatérales pour son projet de commerce et d'investissement Gateway. Les principaux objectifs de Gateway sont de faciliter les échanges et d'attirer une masse critique d'entreprises privées à vocation d'exportation. Dans le cadre de ce projet, les agences ghanéennes, qui sont le premier interlocuteur des investisseurs à l'échelle gouvernementale, seront remaniées pour devenir des agences facilitatrices des échanges. Le premier contact des investisseurs avec le gouvernement du Ghana s'effectue avec l'une des agences suivantes : Customs, Excise and Preventive Services, Ghana Immigration Service, Ports and Harbours Authority, Ghana Civil Aviation Authority, Ghana Free Zone Board et Ghana Investment Promotion Centre (GIPC). Le projet Gateway prévoit aussi le financement d'infrastructures hors-site pour desservir les enclaves franches privées des villes de Tema, Ampabame et Sekondi. Bien qu'il cible les zones franches, les sites économiques désignés pour les accueillir et la communauté des entreprises au sens large bénéficieront de l'investissement dans les infrastructures hors-site. Le succès de la réalisation du projet Gateway aidera le Ghana à atteindre son objectif de devenir un pays à revenu intermédiaire d'ici 2020.

84. En 1995, le Ghana a promulgué une loi sur l'investissement qui comporte des incitations pour les investisseurs étrangers ou nationaux. Ainsi, par exemple, les avantages de l'investissement dans une entreprise manufacturière à des fins d'exportation sont supérieurs à ceux de l'investissement purement commercial. Actuellement, le pays s'intéresse particulièrement à trouver des investisseurs pour les trois enclaves franches.<sup>22</sup> Bien qu'aucun montant minimum d'investissement ne soit stipulé, il est plus facile d'intéresser les agences gouvernementales de premier plan avec des projets d'une certaine envergure financière (capital initial et flux de trésorerie) axés sur des secteurs prioritaires du Ghana : technologies de l'information et de la communication (délocalisation des services d'arrière-guichet), textile/confection, industrie agroalimentaire (cacao, noix de cajou, fruits et légumes tropicaux), transformation des produits de la mer (thon), bijouterie/artisanat, fabrication d'outils à main en métal, horticulture (fleurs fraîches), industries légères/assemblage, fabrication de carreaux de céramique, produits pharmaceutiques et produits de beauté prisés par les Africains.

85. Le Ghana a bien reçu des flux d'IDE mais de manière irrégulière (voir graphique 7). Ces flux ont culminé en 1997 et 1999, années où l'IDE a atteint respectivement 474.6 millions USD et 226.7 millions USD. Ce phénomène s'explique, semble-t-il, par un petit nombre de grosses transactions dans le droit fil de la privatisation d'entreprises appartenant à l'État. A partir de 1999, les flux d'IDE diminuent chaque année et ce, jusqu'en 2003 où ils s'élèvent à 88.1 millions USD. Au cours des 10 dernières années, le Royaume-Uni, l'Inde, la Chine, le Liban et les États-Unis ont représenté près de 50 % des 1 745 projets d'IDE au Ghana. Le secteur des services et le secteur manufacturier, qui inclut l'industrie agroalimentaire, occupent une place prédominante dans le profil d'activité économique de l'IDE.<sup>23</sup> Bien que le nombre de projets dans les secteurs des services et manufacturier soit à peu près le même, le coût d'investissement total des projets dans les services est le double de celui des projets manufacturiers. Au cours de la dernière décennie, les projets agricoles ont représenté environ 8 % du nombre total de projets et plus de 12 % de l'investissement total. A la fin des années 90, les co-entreprises associant des Ghanéens à des étrangers étaient la forme de montage retenue pour 762 projets, soit plus du double des entreprises à capitaux entièrement étrangers (322) (voir tableau 5). Entre les périodes 1994-

<sup>22</sup> Une fois que l'on s'est implanté, l'avantage d'opérer dans l'une des zones franches est la perspective d'y trouver des infrastructures sur-site et hors-site, ce qui facilite les exportations.

<sup>23</sup> Le Profil d'activité économique regroupe des données correspondant aux secteurs suivants : agriculture, BTP, commerce à l'exportation, commerce général, industries manufacturières, services et tourisme.

2000 et 2001-2004, le nombre total de projets d'IDE a régressé, passant de 1084 à 545. Le montant de l'investissement par projet a diminué également, passant de 1.48 million USD à 0.61 million USD. En revanche, la proportion d'investissements intégralement composés de capitaux étrangers a progressé, passant de 29.7 % à 38.0 %. Tous ces chiffres indiquent un tassement de l'investissement au Ghana.

**Tableau 5. Structure du capital social des projets et investissements**

		Projets IDE		Investissement total		Investissement par projet
		nombre	%	millions USD	%	millions USD
janvier 1994 à juin 2000	100% étranger	322	29.7	455.87	28.3	4.42
	Co-entreprises	762	70.3	1152.64	71.7	1.51
	<b>Total</b>	<b>1084</b>	<b>100.0</b>	<b>1608.51</b>	<b>100.0</b>	<b>1.48</b>
janvier 2001 à juin 2004	100% étranger	207	38.0	118.59	35.7	0.57
	Co-entreprises	338	62.0	213.21	64.3	0.63
	<b>Total</b>	<b>545</b>	<b>100.0</b>	<b>331.80</b>	<b>100.0</b>	<b>0.61</b>

Source : Investment Promotion Agency of Ghana

86. D'aucuns estiment que l'IDE a plus d'impact sur le développement économique que l'aide au développement sous forme de dons (*fDi Magazine*, 2005). L'IDE ajoute une dimension de concurrence et élargit l'éventail des possibilités des marchés du travail, financiers et des produits. L'enjeu consiste à attirer un maximum d'IDE tout en faisant en sorte qu'il contribue au financement de biens publics qui créent, connectent et développent des marchés, comme les réseaux de transport, l'enseignement pratique et technique, l'adduction et le traitement de l'eau, et les institutions juridiques. Le puissant effet multiplicateur de programmes bien synchronisés destinés à attirer l'IDE et (d'une manière générale) l'investissement dans les biens publics précités sont extrêmement nécessaires pour catalyser le développement économique aujourd'hui alors que les marchés des capitaux ont été libéralisés à l'échelle mondiale.

#### ***Exemple d'investissement direct étranger au Ghana : la société BLUE SKIES***

87. BLUE SKIES, co-entreprise à capitaux entièrement privés, a été créée en 1998. Son siège administratif est situé au Royaume-Uni mais ses activités se situent au Ghana et en Égypte.<sup>24</sup> Les investisseurs dans l'affaire sont un Britannique jouissant d'une grande expérience du commerce des fruits, et des citoyens ghanéens possédant de nombreuses années d'expérience du financement structuré aux États-Unis et dans plusieurs pays d'Afrique. L'exploitation au quotidien est supervisée par un Britannique expatrié, des Ghanéens occupant tous les autres postes depuis le bureau jusqu'à l'usine en passant par les postes de techniciens. Les usines BLUE SKIES du Ghana et d'Égypte font vivre les agriculteurs locaux et la population de la région environnante.

88. BLUE SKIES produit localement des salades de fruits prêtes à consommer à la source, conditionnées pour la vente au détail contrairement à ce qui se fait au Royaume-Uni, où les fruits transformés sont importés entiers. L'usine du Ghana prépare les fruits tropicaux (comme l'ananas, la mangue, le fruit de la passion, la papaye et la noix de coco) et une usine d'Égypte prépare des fruits des régions tempérées (comme le raisin, le melon, les agrumes et les fraises). Les produits BLUE SKIES sont expédiés par avion quotidiennement vers de nombreux pays européens, où ils sont livrés dans des pots en

<sup>24</sup> En tant que co-entreprise, BLUE SKIES est une société autonome, ce qui constitue une structure singulière dans les économies émergentes/en développement. Habituellement, dans ces économies, les co-entreprises font partie d'un groupe. Si cette structure, avec son éventail d'entreprises diverses, est populaire, c'est qu'elle constitue un précieux instrument de gestion du risque, important dans les économies en développement où les possibilités de se prémunir contre les risques financiers et opérationnels sont limitées.

plastique, prêts à servir. Au Royaume-Uni, ces produits sont vendus par les principales enseignes de la grande distribution sous la marque portant le nom de la chaîne, ainsi qu'aux entreprises de restauration (FoodQuality News.com).

89. Au Ghana, l'usine BLUE SKIES se situe à environ deux heures de voiture d'Accra. Tous les produits sont cultivés dans un rayon de 80 km tout autour, dans de petites exploitations bénéficiant des conseils d'agronomes de l'entreprise, qui aident les agriculteurs dans des domaines comme la gestion des sols et le choix des meilleures périodes pour planter et récolter. La chaîne du froid commence sur l'aire de réception des fruits de l'usine. Les installations de conditionnement à la source permettent de préserver la fraîcheur et les qualités nutritionnelles des fruits.

90. BLUE SKIES répond aux normes EurepGAP. BVQI, organisme de certification indépendant, a certifié que l'entreprise était conforme aux exigences de l'Initiative pour le commerce éthique. Grâce aux pratiques éthiques de BLUE SKIES, l'eau propre est produite à partir de toutes les eaux usées et des effluents, tous les plastiques sont recyclés et les déchets organiques sont transformés en compost et restitués à la terre.

#### **Encadré 4. Qu'est-ce qu'EurepGAP ?**

EurepGAP – référentiel des bonnes pratiques agricoles sur les exploitations agricoles – a été créé en 1997 à l'initiative de la grande distribution, membre de « Euro-Retailer Produce Working Group » (EUREP). L'objectif était de définir des exigences et des procédures pour le développement de bonnes pratiques agricoles (GAP).

Sur le plan technique, EurepGAP est un ensemble de documents définissant des exigences, et réalisés pour être en adéquation avec les différentes lois internationales de certification comme le Guide ISO 65. Des représentants du monde entier et de l'ensemble de la chaîne alimentaire ont été impliqués dans la rédaction de ces documents. En outre, les vues exprimées par des acteurs extérieurs au secteur comme les associations de consommateurs et de défense de l'environnement ainsi que les pouvoirs publics ont été prises en compte dans cette rédaction.

Les organisations de producteurs peuvent obtenir une reconnaissance indépendante et transparente des équivalences avec les normes et procédures EurepGAP grâce à un système d'évaluation comparative, ce qui facilite les échanges mondiaux et contribue à l'harmonisation des critères techniques.

EurepGAP regroupe des détaillants, des producteurs/agriculteurs et des membres associés représentant les branches « intrants » et « services » de l'agriculture. La gouvernance s'effectue par le biais de « Comités supérieurs » sectoriels EurepGAP dont le président est indépendant. Le système de normes et de certification est approuvé par un Comité technique (TSC). Il existe un TSC par secteur de produit. Chaque TSC est composé pour moitié de détaillants et pour moitié de producteurs. Les travaux des comités sont appuyés par FoodPLUS, une société à but non lucratif basée à Cologne, en Allemagne.

Source : EurepGAP (2005)

91. L'usine BLUE SKIES du Ghana a été désignée comme zone franche industrielle (ZFI) par l'Investment Promotion Centre et le Free Zone Board. Certaines opérations sont effectuées en dehors de ces zones franches à Tema, Ampabame ou Sekondi, ce qui signifie que BLUE SKIES utilise les infrastructures accessibles à tous en dehors du site de l'usine.

### **Encadré5. Difficultés de transport d'un produit périssable et besoins en IDE**

BLUE SKIES se concentre sur son activité de base et, comme elle est située en zone franche industrielle, elle est autorisée à importer. On sait que le conditionnement préserve la fraîcheur et les qualités nutritionnelles des fruits dans la chaîne du froid. Les articles de conditionnement importés incluent les pots/bols en plastique dans lesquels le produit est vendu au détail ainsi que les machines automatiques de conditionnement sous atmosphère modifiée et de thermoscellage et les matériaux (FoodQuality News.com). Les matériaux importés pour préserver l'intégrité de la chaîne du froid sont des bâches de régulation de température dans lesquelles sont enveloppées les palettes chargées de produits pour l'exportation. Ne pas rompre la chaîne du froid est un défi particulier dans la chaleur et l'humidité tropicales de la côte africaine.

Assurer une logistique efficace, présentant de faibles risques (fiable) et à faible coût est un véritable enjeu pour la partie ghanéenne des opérations de BLUE SKIES. Les problèmes de transport sont liés aux zones de fret tant routier qu'aérien. À l'ouest d'Accra, la capitale du Ghana, le réseau routier reliant l'usine BLUE SKIES à l'aéroport international Kotoka est extrêmement sollicité (poids lourds et remorques ainsi que véhicules individuels et véhicules des services publics). Comme il s'agit d'une zone résidentielle de plus en plus prisée par les salariés des entreprises de la région et de la ville d'Accra, la demande de transport (véhicules privés et transports publics) ne cesse de croître. On y observe en outre une nette augmentation du trafic et une forte pression sur le réseau routier existant à cause des poids lourds et du transport de matériel de plusieurs projets d'investissement dans le domaine agroalimentaire. Toutefois, le facteur qui provoque un accroissement anormalement élevé du transport au départ des régions situées à l'ouest d'Accra est le conflit civil sévissant en Côte-d'Ivoire. Ce débit accru, qui peut être un "plus" pour les recettes de l'État, va dans le sens du projet Gateway qui voit dans le Ghana une "plaque tournante" régionale. Mais c'est un problème quotidien pour BLUE SKIES et les autres entreprises agroalimentaires situées à l'ouest de la capitale. Les efforts pour améliorer la situation sont axés sur la construction d'une nouvelle route en matériaux plus résistants et comptant un plus grand nombre de voies. Dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale et réalisé par la Chine, les travaux ont commencé mais ne progressent que lentement.

Le transport du fret aérien crée de plus en plus de difficultés à mesure que le volume des ventes à l'étranger de BLUE SKIES s'accroît. Le problème est aggravé par la réduction du nombre de compagnies aériennes desservant l'Afrique de l'Ouest. Ghana Airways qui, naguère, constituait le « réseau » de l'Afrique de l'Ouest, a cessé son activité en août 2004. Elle a été vendue à une jeune co-entreprise américano-ghanéenne, Ghana International Airlines Limited, qui projette de commencer à desservir la zone de la CEDEAO au troisième trimestre 2005. Les itinéraires directs et sans escale vers l'Europe sont desservis par KLM, Alitalia, British Airways et Lufthansa. South African Airlines, Egypt Air et Kenya Airways assurent un service direct, sans escale, vers les grandes villes d'Afrique du Sud, du Nord et de l'Est. Toutefois, comme la place en soute à fret de ces transporteurs internationaux est limitée et comme la demande d'exportation de produits à valeur élevée va croissant, les coûts de fonctionnement des entreprises exportatrices sont affectés directement, et même indirectement par l'augmentation des tarifs de fret et des coûts de transaction. Parmi les effets indirects, on note aussi l'allongement des délais requis pour effectuer les expéditions et un recours accru au marché informel.

92. Implanter l'usine à proximité du lieu de production des fruits n'est qu'une première étape pour qui cherche à réduire le risque d'irrégularité dans l'approvisionnement et la qualité des fruits tropicaux. Le programme de services d'appoint aux agriculteurs de BLUE SKIES aide à tisser des liens qui peuvent être aussi solides, sinon plus, qu'un contrat. Ces relations peuvent servir à limiter les risques dans les économies émergentes où l'exécution des contrats est généralement assez laxiste.

93. BLUE SKIES a diversifié ses sources de fruits de climat tropical et de climat tempéré à transformer et à conditionner en étendant ses activités à l'Égypte. Cette diversification n'a pas peu contribué à la régularité de l'approvisionnement et de la qualité des fruits. BLUE SKIES s'approvisionne en mangues dans le nord-est du Brésil pour compléter la production ghanéenne. Parce qu'il entretient des liens de longue date avec l'Afrique de l'Ouest et qu'il présente des similitudes géographiques avec le Ghana, le Brésil produit des mangues d'une même variété que celles qui sont cultivées autour de l'usine BLUE SKIES. Les mangues brésiliennes comblent les déficits saisonniers de matière première qui résultent d'une forte demande des consommateurs au Royaume-Uni. Grâce à l'extension en Égypte, il est plus que probable que l'entreprise sera à même de livrer n'importe quelle variété de fruits frais en salade dans des conditionnements prêts pour la consommation aux détaillants et aux grossistes d'Europe. BLUE

SKIES peut garantir à ses clients européens des fruits tropicaux ou des fruits de climat tempéré, ou les deux, prêts à être dégustés.

94. A l'instar d'autres instruments d'action permettant de supprimer les obstacles aux échanges, les accords relatifs au commerce et à l'investissement tissent des liens essentiels avec les marchés sur lesquels les consommateurs sont prêts à mettre le prix pour obtenir des fruits exotiques préparés dans de bonnes conditions d'hygiène, frais et non mis en conserve ou surgelés. Accéder aux marchés de la zone géographique tempérée du Nord où les fruits tropicaux sont forcément importés est crucial pour le projet d'entreprise de BLUE SKIES. C'est surtout dans les pays à haut revenu, où une part croissante de la population appartient à la classe moyenne, que l'on trouve des gens disposés à payer le prix de caractéristiques immatérielles comme la sécurité des aliments. En outre, la démographie de cette clientèle évolue par suite du vieillissement. Par ailleurs, dans les pays à haut revenu, les consommateurs privilégient la nutrition pour prendre en charge leur santé (Wilson, 2005). Conjugués à l'argument précédent selon lequel les consommateurs payent volontiers pour obtenir un approvisionnement régulier en fruits frais, ces facteurs comptent parmi les déterminants de la croissance de BLUE SKIES. Ce groupe de consommateurs régit les marchés de l'alimentation au détail dans l'hémisphère nord au climat tempéré et correspond à une composante critique des réglementations fixées par la grande distribution, comme dans le cas d'EurepGAP

95. BLUE SKIES a été créée en 1998. Elle a pu intégrer dans son plan d'entreprise initial le coût de la conception et de la mise en œuvre du référentiel EurepGAP. C'est ainsi qu'elle a continué de vendre ses produits en Europe en janvier 2005, lorsque le respect de la réglementation EurepGAP est devenu obligatoire. Toutefois, en Afrique, de nombreuses PME du secteur horticole par ailleurs florissant observent qu'EurepGAP entrave leur activité de manière significative en raison du coût de l'information, de la conception et de la mise en œuvre des « bonnes pratiques agricoles ». Les entreprises dynamiques des marchés émergents/pays en développement, surtout celles qui ne bénéficient pas d'IDE, sont plus sensibilisées aux normes internationales de gestion de la qualité telles qu'ISO 9000. En tant que source potentielle d'incertitude pour les entreprises à l'échelle internationale, des initiatives comme EurepGAP pourraient ralentir encore plus les flux d'IDE vers l'Afrique alors que la sécurité et la traçabilité des aliments si prisées par les consommateurs gonflent les coûts pour les producteurs.

## B. MOZAMBIQUE

### Évaluation

96. Les investissements dans les infrastructures et l'éducation facilitent grandement l'IDE et les échanges, tout comme d'autres aspects de l'activité économique. Le cas de PESCAMAR, entreprise mozambicaine d'exploitation des produits de la mer, incite à penser que les résultats financiers des entreprises exportatrices dépendent dans une large mesure des infrastructures nationales. Une amélioration des services bancaires, notamment hors des grands centres urbains, répondrait aussi aux besoins de PESCAMAR et d'autres entreprises sur le plan de la gestion commerciale et financière. Une coordination transparente de la réglementation dans les pays importateurs, notamment entre les domaines industriel, environnemental et commercial, réduirait les risques liés à l'IDE. Pour tirer le meilleur parti de l'IDE et des échanges commerciaux, il est plus important d'améliorer le climat de l'investissement, de consacrer des fonds publics aux infrastructures et de favoriser la formation que de permettre l'accès préférentiel de certains produits aux marchés des pays à hauts revenus.

### Accords relatifs au commerce et à l'investissement

97. Le Mozambique a signé plusieurs traités d'investissement bilatéraux (tableau 6). Il est intéressant de noter que les plus anciens ont été conclus avec des pays qui sont les principaux partenaires commerciaux du Mozambique. En outre, la diversité régionale des cosignataires de ces accords reflète dans une certaine mesure l'aptitude du Mozambique à s'affranchir de liens historiques.

98. Le Mozambique est partie à deux accords commerciaux entre l'Afrique et l'Union européenne et les États-Unis, ainsi qu'à un accord sous-régional. On se reportera à l'encadré 1 de l'étude de cas consacrée au Ghana pour une analyse plus approfondie des accords passés avec l'UE et les États-Unis. L'appartenance du Mozambique à la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA), qui regroupe quatorze pays d'Afrique orientale, centrale et australe<sup>25</sup>, lui permet de tirer parti de sa situation géographique stratégique comme point d'accès pour les quatre pays enclavés voisins, voire de fournir une masse critique de consommateurs pour certains produits agricoles, comme le riz, et pour l'électricité. L'application de règles d'origines quelque peu compliquées, la programmation des réductions tarifaires et le démantèlement des barrières non tarifaires ont retardé le développement de la CDAA. En dehors de la CDAA, l'accord commercial entre le Mozambique et le Zimbabwe, signé en mars 2005, reflète l'importance des échanges intrarégionaux<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> La CDAA est composée des pays suivants : Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, République démocratique du Congo, Seychelles, Swaziland, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe. Il s'agit là des membres fondateurs de la CDAA, à l'exception de la République du Congo et des Seychelles. Plusieurs protocoles ont été conclus dans le cadre de la CDAA, notamment dans les domaines de l'agriculture, de la pêche, du commerce et des télécommunications.

<sup>26</sup> Les produits visés par l'accord commercial entre le Mozambique et le Zimbabwe doivent entrer au Mozambique ou en sortir à l'un des quatre principaux postes-frontières suivants : Machipanda et Espungabera, dans la province de Manica, Chicualacuala, dans la province de Gaza, et Cuchamano, dans la province de Tete.

**Tableau 6. Traités d'investissement bilatéraux avec le Mozambique**

signés au 1er juin 2005

	<b>Partenaire</b>	<b>Date de signature</b>	<b>Date d'entrée en vigueur</b>
1	Algérie	12 décembre 1998	25 juillet 2000
2	Chine	10 juillet 2001	26 février 2002
3	Cuba	20 octobre 2001	26 février 2002
4	Danemark	12 octobre 2002	n/d
5	Égypte	8 décembre 1998	25 juillet 2000
6	Finlande	3 septembre 2004	n/d
7	France	1er janvier 2002	17 février 2004
8	Allemagne	6 mars 2002	n/d
9	Indonésie	26 mars 1999	25 juillet 2000
10	Italie	14 décembre 1998	n/d
11	Maurice	14 février 1997	28 juillet 1998
12	Pays-Bas	18 décembre 2001	26 février 2002
13	Portugal	28 mai 1996	31 octobre 1998
14	Afrique du Sud	6 mai 1997	28 juillet 1998
15	Suède	23 octobre 2001	26 février 2002
16	Suisse	29 novembre 2002	17 février 2004
17	Royaume-Uni	18 mars 2004	12 mai 2004
18	États-Unis	1er décembre 1998	8 décembre 2004
19	Zimbabwe	12 septembre 1990	n/d

Source : CNUCED (2005)

99. La libéralisation des marchés et les possibilités et contraintes qu'elle engendre sur le plan des échanges et de l'investissement influent sur les stratégies industrielles et entrepreneuriales. Plus précisément, pour les industries et les entreprises des pays membres et non membres de l'OCDE, la libéralisation des marchés à l'échelle mondiale se traduit surtout par une intensification de la concurrence pour obtenir des parts de marché et attirer les consommateurs, ainsi que par une baisse des cours des produits de base et des matières premières. Les accords commerciaux généraux conclus avec l'UE et les États-Unis exercent une influence importante sur la décision d'investir au Mozambique, ne serait-ce que pour pouvoir exporter des produits de première ou seconde transformation vers les marchés des pays à hauts revenus. Ces exportations offrent un meilleur potentiel de rentabilité sur des produits à plus forte valeur ajoutée que les échanges régionaux. Pour le Mozambique, l'enjeu est d'attirer dans le secteur agroalimentaire d'importants investissements utilisant des cultures marchandes comme matière première.

### Risque-pays et notation des entreprises

100. En juillet 2004, le Mozambique s'est vu attribuer par Standard & Poor la note « B » pour le risque de crédit sur la dette souveraine à court terme et à long terme, associée à une perspective « positive ». La situation géographique stratégique du Mozambique (proximité de l'Afrique du Sud, point d'accès à quatre pays enclavés et long littoral sur l'océan Indien), de même que la diversité et la richesse de ses ressources naturelles, expliquent la perspective positive retenue par Standard & Poor.

101. D'après la publication *Doing Business*, l'environnement des entreprises est caractérisé par des atouts et des faiblesses propres au Mozambique (tableau 7). Parmi les points positifs, on citera certains aspects de l'enregistrement, comme les délais (33 jours au Mozambique, 114 jours en Afrique subsaharienne et 34 jours dans les pays de l'OCDE) et les coûts exprimés en pourcentage de la valeur de l'actif par habitant (11.9 % pour le Mozambique, 13.2 % pour l'Afrique subsaharienne). Cependant, sept formalités distinctes doivent être accomplies pour enregistrer une entreprise, ce qui signifie que les coûts de transaction sont plus élevés que dans les autres pays de la région et dans la zone de l'OCDE. De ce fait, le marché informel risque plus d'exercer une influence sur l'activité entrepreneuriale. Le coût d'exécution

des contrats, exprimé en pourcentage de la créance, est plus proche de ce qu'il est dans les pays de l'OCDE qu'en Afrique subsaharienne. Pour ce qui est de la protection des investisseurs, l'indice est de 2 sur 7 pour le Mozambique, soit à peu de chose près la moyenne régionale pour l'Afrique subsaharienne (2.1). Ces deux chiffres sont nettement inférieurs à la moyenne de 5.6 observée dans les pays de l'OCDE.

102. Les points faibles du Mozambique concernent la création de société, la protection des investisseurs, le marché du travail et le taux de recouvrement des investissements. Les 14 formalités et 153 jours nécessaires pour créer une société risquent de dissuader les investisseurs de monter une entreprise au Mozambique. Le Centre de promotion des investissements (CPI), conscient de l'impact négatif que cela peut avoir sur les décisions d'investissement, expérimente actuellement un système d'enregistrement en ligne. Le développement et la promotion de l'économie formelle, en permettant d'accroître le revenu par habitant, contribueront à réduire la part du revenu par habitant qui doit être consacrée aux dépenses initiales et à l'apport de capital qu'implique la création d'une entreprise. Globalement, la réglementation du marché du travail semble plus rigide et le licenciement d'un salarié beaucoup plus coûteux qu'ils ne le sont en moyenne en Afrique subsaharienne. Cela étant, cette situation tient sans doute au passé politique et économique du Mozambique. Par ailleurs, le taux de recouvrement extrêmement faible de 0.123 en cas de dissolution d'une société est un inconvénient très sérieux. Ce chiffre est inférieur à la moyenne de 0.171 pour l'Afrique subsaharienne et très en deçà de la moyenne de 0.721 observée dans les pays de l'OCDE.

**Tableau 7. Indicateurs de l'environnement des entreprises au Mozambique**

	Mozambique	Moyenne Afrique sub-saharienne	Moyenne OCDE
<b>Caractéristiques économiques (2003)</b>			
Région	Afrique subsaharienne		
<b>Catégorie de revenu</b>			
<b>Bas revenu</b>			
Revenu national brut (RNB)	210	562	25773
Économie informelle (en % du RNB)	40.3	42.3	16.8
Population (en millions d'habitants)	18.79	19.46	41.5
<b>Création de société (2004)</b>			
Nombre de formalités	14	11	6
Délai (jours)	153	64	25
Coût (en % du revenu par habitant)	95.8	223.8	8
Capital minimum (en % du revenu par habitant)	14.5	254.1	44.1
<b>Embauche et licenciement (2004)</b>			
Indice de difficulté d'embauche	72	53.2	26.2
Indice de rigidité des horaires	80	64.2	50
Indice de difficulté de licenciement	40	50.6	26.8
Indice de rigidité de l'emploi	64	56	34.4
Coûts de licenciement (en semaines de salaire)	141	59.5	40.4
<b>Enregistrement (2004)</b>			
Nombre de formalités	7	6	4
Délai (en jours)	33	114	34
Coût (en % de l'actif)	11.9	13.2	4.9
<b>Obtention de crédit (2004)</b>			
Coût des sûretés (en % du revenu par habitant)	5	41.8	5.2
Indice des droits des emprunteurs et des créanciers	4	4.6	6.3
Indice d'information sur les antécédents de crédit	4	2.1	5
Registre public du crédit (emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)	5	1.1	76.2
Registres privés du crédit	0	39.4	577.2

(emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)			
Protection des investisseurs (2004)			
Indice de divulgation (sur 7)	2	2.1	5.6
Exécution des contrats (2004)			
Nombre de formalités	38	35	19
Délai (en jours)	580	434	229
Coût (en % de la créance)	16	43	10.8
Dissolution de société (2004)			
Délai (en années)	5	3.6	1.7
Coût (en % de l'actif)	8	20.5	6.8
Taux de recouvrement (en %)	12.3	17.1	72.1

Source : FMI et Banque mondiale (2005)

### Investissement direct étranger au Mozambique

103. L'investissement direct étranger au Mozambique a été irrégulier, atteignant un maximum de 382 millions USD en 1999 avant de tomber à 139 millions en 2000 et de fluctuer les autres années (graphique 7). En 2003, les entrées d'IDE au Mozambique se sont établies à 337 millions USD, niveau proche de celui de 1999. En vertu de la législation, les objectifs de ce type d'investissement sont directement liés « au développement, à la remise en état, à la modernisation ou à l'expansion des infrastructures économiques en vue d'assurer le bon fonctionnement des activités productives ou de permettre la réalisation de services nécessaires à des activités économiques productives et la promotion du développement national » (Assemblée de la République du Mozambique, 1993, article 7). En plus de ces objectifs, la législation relative à l'investissement 1) définit les formes d'investissement direct et indirect que peuvent effectuer les étrangers et les nationaux, 2) indique les certificats nécessaires pour obtenir l'agrément d'un investissement, les avantages fiscaux, les zones franches industrielles, les zones de développement rapide et les zones économiques spéciales, et 3) établit des conseils chargés d'élaborer et de mettre en œuvre les politiques visant ces zones spéciales. En 1993, le Mozambique a créé le Centre de promotion des investissements (CPI), réseau destiné à faciliter les investissements. Le CPI diffuse des informations, examine des propositions de projets et prête son concours aux investisseurs potentiels pour l'accomplissement d'un certain nombre de démarches, allant du choix d'un site à la création d'une entreprise.

104. D'autres incitations contribuent à faire concorder les investissements avec les objectifs de développement du Mozambique. Par exemple, des avantages fiscaux supplémentaires sont consentis pour les investissements concernant certaines catégories d'activités dans les « zones de développement rapide » (ZRD) définies par la loi, à savoir la vallée du Zambèze, la province de Niassa, le district de Nacala, l'Île Mozambique et l'Île Ibo. La vallée du Zambèze comprend certains districts de la province du Zambèze, dont le port de Quelimane, ainsi que certains districts des provinces de Sofala et de Manica. Les activités « éligibles » pour les ZRD sont notamment l'agriculture, la sylviculture, l'aquaculture, l'élevage, l'exploitation du bois, l'exploitation du gibier, l'adduction d'eau, l'énergie électrique (production, transport et distribution), les télécommunications, la construction d'infrastructures pour les entreprises de service public, le logement, les infrastructures agricoles, l'hôtellerie, le tourisme, le transport de marchandises et de passagers, l'enseignement et la santé. La longueur de cette liste témoigne des vastes besoins de l'économie mozambicaine. D'une manière générale, les droits de douane sur les machines et l'outillage sont fixés à 5 %, mais ils atteignent 25 % pour les biens de consommation. Globalement, les avantages offerts privilégient les investissements destinés à promouvoir la croissance économique par une amélioration de l'efficacité et un accroissement des capacités d'exploitation des ressources existantes.

105. Les recettes d'exportation ne sont pas jugées secondaires ; cependant, si le choix des activités peut servir d'indicateur, la stratégie initialement mise en œuvre pour attirer l'IDE semble privilégier les grands projets qui auront un impact immédiat sur la base économique du Mozambique. Les mégaprojets, comme l'usine d'aluminium de Mozal (1 milliard USD), la construction d'un gazoduc (1 milliard USD) et une mine de titane, s'appuient tous sur l'exploitation des ressources naturelles du Mozambique et permettront à terme de réduire le déficit commercial. La privatisation des entreprises d'État ne soulève pas de difficultés. Depuis la vente de Banco Austral au groupe sud-africain ABSA en 2002, toutes les banques du Mozambique appartiennent à des intérêts privés.

106. Entre 1990 et 2002, l'Afrique du Sud a été la première source d'investissements étrangers au Mozambique, avec un chiffre de 1 400 millions USD, et elle occupait encore la première place en 2004. L'Australie vient en seconde position, mais loin derrière. Le Portugal, le Royaume-Uni et Maurice complètent la liste des principaux investisseurs au Mozambique entre 1990 et 2002. Le Japon et la France font partie des dix premiers investisseurs, tandis que l'Italie, les États-Unis et l'Espagne se placent respectivement aux onzième, quinzième et seizième rangs. La grande diversité des pays d'origine des investissements témoigne du large intérêt suscité par les ressources naturelles du Mozambique et sa situation géographique stratégique parmi les pays d'Afrique centrale et australe. Cela étant, une majorité écrasante de l'IDE s'est concentrée jusqu'à présent à Maputo. Le salon organisé par le CPI en août et septembre 2004 a accordé une large place à des projets d'infrastructures routières et ferroviaires, mettant en évidence les liens avec des activités prospectives dans le secteur agroalimentaire et donnant des informations sur les marchés potentiels. L'accord commercial dont il a le plus été question lors de ce salon consacré à la promotion des possibilités d'investissement est celui qui découle de l'African Growth and Opportunities Act (AGOA – loi en faveur de la croissance et des opportunités de l'Afrique) des États-Unis. Il privilégie les projets d'investissement visant à relancer l'industrie textile du Mozambique dans la perspective d'exportations vers les États-Unis. L'accord de Cotonou avec l'Union européenne est également cité dans les brochures du CPI. Le rapport de 2004 sur la promotion de l'investissement au Mozambique indique que le pays recherche des partenaires pour investir. Les étrangers doivent investir un minimum de 50 000 USD, alors que l'apport des mozambicains peut se limiter à 5 000 USD.

#### ***Un exemple d'investissement direct étranger au Mozambique : Pescamar, Lda.***

107. PESCAMAR, dont le siège est situé à Beira, dans la province de Sofala, détient des parts dans les sociétés Pesacabom (100 %), Pesca Angoche (60 %) et Carrelomar (51 %). PESCAMAR est une coentreprise associant le groupe Pescanova, société par actions exploitant les produits de la mer et ayant son siège dans le nord-ouest de l'Espagne, et EMOPESCA (Empresa Mocambicana de Pescas), société de droit public. La flotte de PESCAMAR, composée de 25 chalutiers congélateurs, a pour activité principale la pêche industrielle à la crevette pour l'exportation. Le Portugal et l'Espagne représentent 80 % du chiffre d'affaires de PESCAMAR. PESCAMAR et Efripel, coentreprise en association avec une société japonaise, assurent conjointement 70 % des prises industrielles de crevettes du Mozambique. Se plaçant au vingt-huitième rang d'après la dernière enquête réalisée par KPMG sur les 100 premières entreprises du Mozambique, PESCAMAR occupe le premier rang au sein du secteur de l'agriculture et de la pêche. En 2002, PESCAMAR a réalisé un chiffre d'affaires de 18 millions USD, dégagant un bénéfice net de 981 865 USD pour un actif net de 17 millions USD.

108. Les liens entre PESCAMAR et Pescanova remontent à 1980, date à laquelle Pescanova avait racheté 43 % du capital de PESCAMAR à Emopesca. À l'époque, Pescanova avait apporté à PESCAMAR une aide financière dont la société avait grand besoin, sous la forme d'un prêt interentreprises. Grâce à des efforts d'investissement dans les ressources humaines et à des réinvestissements consacrés à la modernisation de la flotte entre 1989 et 1996, PESCAMAR est devenu une composante autonome du réseau mondial de Pescanova, qui a accru sa participation dans le capital de PESCAMAR, au point de détenir 80 % de ses actions en 2001. Aujourd'hui, PESCAMAR obtient de façon indépendante des

financements auprès du secteur bancaire mozambicain, plus développé. Les liens avec Pescanova font partie intégrante du système d'approvisionnement en pièces détachées de PESCAMAR et de son dispositif logistique pour les marchés d'exportation.

109. PESCAMAR reste très attaché à la communauté de Beira. En 1980, l'équipe de direction de PESCAMAR, composée de 20 personnes, comptait 16 expatriés. Aujourd'hui, elle n'en compte plus que deux. La transition s'est opérée principalement grâce à des investissements dans la formation de cadres nationaux qui ont suivi des stages à Maputo. Les 603 salariés de PESCAMAR disposent notamment d'un dispensaire où ils peuvent consulter gratuitement un médecin. La décision de PESCAMAR de reconstruire l'intérieur d'un bâtiment historique de Beira représente une marque de confiance appréciable pour une ville qui met du temps à se remettre d'une longue période de conflit. En septembre 2004, PESCAMAR a acquis une participation de 60 % dans la société Beiranave, entreprise de réparation et d'entretien de navires qui est également propriétaire d'une cale sèche<sup>27</sup>. PESCAMAR s'efforce de faire en sorte que Beira devienne le plus grand chantier naval entre Durban, en Afrique du Sud, et Mombassa, au Kenya.

110. Le modèle économique de PESCAMAR repose essentiellement sur la réputation de qualité des crevettes pêchées le long du littoral mozambicain, sur l'accès à des consommateurs ayant la volonté et les moyens d'acheter des produits de qualité, et sur la technologie qui permet d'obtenir cette qualité. L'initiative « Tout sauf les armes » de l'Union européenne, permettant l'importation de crevettes du Mozambique en franchise, est l'une des clés du succès du modèle économique de PESCAMAR<sup>28</sup>. L'investissement financier initial de Pescanova a permis de développer l'entreprise alors que le pays était en guerre. Ses investissements ultérieurs ont permis d'exploiter les économies d'échelle rendues possibles par une entreprise mondialisée, ce qui revêt une grande importance du point de vue de la gestion financière d'une société au Mozambique. Par ailleurs, grâce à son appartenance à un groupe international, PESCAMAR peut se tenir au fait des technologies et des pratiques en matière de traçabilité des produits et de préservation des stocks de crevettes et de la biodiversité.

111. Les menaces qui pèsent sur le modèle économique de PESCAMAR et sur sa détermination à assurer une croissance durable viennent principalement de l'extérieur. L'insuffisance des infrastructures – portuaires et routières notamment, mais aussi dans le domaine de l'enseignement supérieur et surtout technique – constitue une menace pour PESCAMAR. L'avenir des investissements du secteur privé en général, qu'ils soient intérieurs ou étrangers, exige que la stabilité politique du Mozambique soit préservée et que sa crédibilité soit renforcée. Enfin, les politiques d'environnement menées par certains pays importateurs, par exemple les dispositions législatives américaines concernant la protection des tortues, font peser encore plus d'incertitudes sur les investissements dans le secteur de la pêche. Ces questions contribuent par ailleurs à accentuer les tensions, en termes de développement économique, entre la pêche artisanale et la pêche industrielle.

---

<sup>27</sup> Les autres actionnaires de Bieranave sont la Banque internationale du Mozambique (20 %) et les salariés de Bieranave (20 %).

<sup>28</sup> Il n'y a que trois ans que le Mozambique a demandé à l'Union européenne d'accorder un traitement similaire aux crevettes d'élevage. Les exportations vers l'Union européenne de crevettes d'élevage provenant d'une coentreprise avec des intérêts chinois dans la province de Sofala ont été retardées, et les flux de trésorerie correspondants ont été différés d'un an, lorsqu'il est apparu que les produits de l'aquaculture devaient faire l'objet d'une autorisation distincte de la part des autorités de régulation européennes.

## C. TUNISIE

### Évaluation

112. La Tunisie a une expérience à la fois plus longue et plus diversifiée que la plupart des pays d'Afrique subsaharienne en matière d'IDE et d'échanges commerciaux. Cette expérience donne des informations sur les sources potentielles de débouchés et de risques supplémentaires qui peuvent apparaître au niveau macroéconomique dans un pays en développement/marché émergent à mesure que l'IDE et les échanges prennent de l'importance. Sur le marché de l'IDE, aujourd'hui très concurrentiel, la Tunisie peut continuer de tirer avantage de son expérience en matière d'IDE en ouvrant des circuits de financement à cette forme d'investissement et en associant de nouveaux produits de financement à l'IDE dans les secteurs les plus à même de créer des emplois pour une main-d'œuvre qualifiée.

113. Bien que l'accès des produits agroalimentaires tunisiens aux marchés des pays de l'Union européenne ait évolué, la tendance à conclure des accords commerciaux bilatéraux impose des charges administratives aux pays exportateurs. Il faut souvent du temps et de l'argent pour se tenir au courant des possibilités commerciales qui se présentent dans le cadre de différents accords préférentiels et pour arriver à saisir les opportunités. Par exemple, l'accord d'association entre la Tunisie et l'Union européenne comporte une liste de produits agroalimentaires qui ne peuvent entrer sur les marchés de l'Union européenne qu'à certaines périodes de l'année. Une meilleure coordination entre les signataires des accords bilatéraux ou régionaux peut permettre de réduire les charges administratives liées aux échanges commerciaux. Ce type d'amélioration peut contribuer dans une large mesure à faciliter l'IDE et le commerce. En dépit de ces problèmes, l'exemple de Borges Tunisie montre comment l'IDE peut aider des entreprises à surmonter des difficultés d'ordre réglementaire.

### Accords relatifs au commerce et à l'investissement

114. Depuis 1990, la Tunisie a signé plusieurs accords bilatéraux dans les domaines du commerce et de l'investissement (tableaux 8, 9, et 10). L'Union européenne et les pays du Moyen-Orient y tiennent une place prépondérante, ce qui permet à la Tunisie de servir de lien entre l'Afrique, les nations arabes et les pays méditerranéens. Les flux d'investissement dépendent des possibilités d'accès aux marchés, ainsi que de la situation sociale et politique. La Tunisie, pierre angulaire et lien entre trois régions, a beaucoup à gagner aux accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Elle a conclu un accord commercial bilatéral avec un pays et quatre accords commerciaux bilatéraux avec des régions. En outre, elle a passé avec quatre pays des accords de portée plus limitée sur le commerce et l'investissement, qui figurent également dans la liste ci-dessous.

**Tableau 8. Traités d'investissement bilatéraux avec la Tunisie**

signés au 1er juin 2005

	<b>Partenaire</b>	<b>Date de signature</b>	<b>Date d'entrée en vigueur</b>
1	Albanie	30 octobre 1993	n/d
2	Argentine	17 juin 1992	23 janvier 1995
3	Autriche	1er juin 1995	1er janvier 1997
4	Belgique et Luxembourg	8 janvier 1997	18 octobre 2002
5	Bulgarie	24 novembre 2000	15 octobre 2003
6	Burkina Faso	7 janvier 1993	n/d
7	Chili	23 octobre 1998	n/d
8	Chine	31 octobre 1992	n/d
9	Côte d'Ivoire	16 mai 1995	n/d
10	République tchèque	6 janvier 1997	8 juillet 1998
11	Danemark	28 juin 1996	11 avril 1997
12	Égypte	8 décembre 1990	2 janvier 1991
13	Éthiopie	14 décembre 2000	14 décembre 2000
14	Finlande	4 octobre 2001	4 septembre 2003
15	France	20 octobre 1997	18 janvier 1999
16	Allemagne	20 décembre 1963	6 février 1966
17	Grèce	31 octobre 1992	21 avril 1995
18	Guinée	18 novembre 1990	n/d
19	Hongrie	13 mai 2003	n/d
20	Indonésie	13 mai 1992	12 septembre 1992
21	Iran, République islamique d'	23 avril 2001	27 février 2003
22	Italie	17 octobre 1985	24 juin 1989
23	Jordanie	27 avril 1995	23 novembre 1995
24	Corée, République de	14 septembre 1975	28 novembre 1975
25	Koweït	14 septembre 1973	n/d
26	Liban	24 juin 1998	4 juin 2000
27	Jamahiriya arabe libyenne	6 juin 1973	n/d
28	Mali	1er juillet 1986	n/d
29	Malte	26 octobre 2000	12 mai 2002
30	Mauritanie	11 mars 1986	n/d
31	Maroc	28 janvier 1994	n/d
32	Pays-Bas	11 mai 1998	n/d
33	Niger	5 juin 1992	n/d
34	Oman	19 octobre 1991	1er mars 1992
35	Pakistan	18 avril 1996	n/d
36	Pologne	29 mars 1993	22 septembre 1993
37	Portugal	28 février 2002	n/d
38	Roumanie	16 octobre 1995	8 août 1997
39	Sénégal	17 mai 1984	n/d
40	Espagne	28 mai 1991	20 juin 1994
41	Suède	15 septembre 1984	13 mai 1985
42	Suisse	2 décembre 1961	19 janvier 1964
43	Togo	13 septembre 1986	n/d
44	Turquie	29 mai 1991	7 février 1993
45	Émirats Arabes Unis	20 avril 1996	n/d
46	Royaume-Uni	14 mars 1989	4 janvier 1990
47	États-Unis	15 mai 1990	7 février 1993

Source : CNUCED (2005)

Tableau 9. Accords commerciaux avec la Tunisie

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur	Description
Norvège, Islande, Suisse et Liechtenstein ( <i>Association européenne de libre-échange, 2004</i> )	17 décembre 2004	1er juin 2005	Échanges de produits industriels et de produits agricoles et halieutiques issus de l'industrie agroalimentaire
Turquie	29 septembre 2004	2005	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suppression immédiate des droits d'importation sur les matières premières, les produits semi-finis et les biens d'équipement</li> <li>• Suppression progressive sur 8 ans des droits d'importation sur les produits industriels ayant un équivalent local compétitif</li> <li>• Suppression progressive sur 8 ans, à compter de 2007, des droits d'importation sur tous les autres produits industriels</li> <li>• Principales exportations tunisiennes vers la Turquie : phosphates et dérivés de phosphates, câbles électriques, cuir et dattes</li> <li>• Principales exportations turques vers la Tunisie : produits sidérurgiques et équipement mécanique et électrique</li> </ul>
Jordanie, Égypte et Maroc (Déclaration d'Agadir)	25 février 2004	2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droits de douane ramenés à zéro au 1er janvier 2006.</li> <li>• Harmonisation de la législation en matière de normes et de procédures douanières.</li> </ul>
Libye	14 juin 2001	n/d	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Tunisie a commencé à démanteler les tarifs douaniers en 1996, avant même l'entrée en vigueur de l'accord d'association.</li> <li>• À compter de janvier 2001, la Tunisie a bénéficié d'un meilleur accès au marché de l'Union européenne pour l'huile d'olive (augmentation du contingent annuel et droit fixé à zéro), les fleurs coupées, le concentré de tomate, les pommes de terre nouvelles et les oranges, pour lesquelles une augmentation du contingent tarifaire a été convenue.</li> <li>• À partir de janvier 2001, l'Union européenne a obtenu une réduction progressive des droits de douane sur certains produits communautaires comme le blé et les huiles végétales.</li> <li>• Le régime applicable aux produits agricoles a été intégré à l'accord d'association.</li> <li>• La Tunisie a aussi signalé son intention de mettre en œuvre rapidement le nouveau système paneuroméditerranéen de cumul de l'origine, protocole conclu lors de la troisième conférence euroméditerranéenne des ministres du commerce extérieur, tenue à Palerme en juillet 2003.</li> </ul>
Union européenne ( <i>Accord d'association</i> )	Juillet 1995	Mars 1998	

Source : Sources diverses

Tableau 10. Traités d'investissement avec la Tunisie

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur	Description
Iran	6 mars 2005		<ul style="list-style-type: none"> <li>Échanges industriels et commerciaux, dont : investissements conjoints, exportations de services techniques et d'ingénierie, exportations de fleurs et de plantes et production de pièces détachées pour véhicules</li> </ul>
Chine			<ul style="list-style-type: none"> <li>Deux accords concernant les échanges bilatéraux et la promotion et protection réciproque des investissements</li> </ul>
Pakistan	Octobre 2002		
États-Unis ( <i>Accord-cadre sur le commerce et l'investissement</i> )	Octobre 2002	Octobre 2003	

## Risque-pays et notation des entreprises

115. Les agences de notation semblent avoir des avis relativement concordants en ce qui concerne le risque sur la dette souveraine. En mars 2000, Standard & Poor attribuait à la Tunisie la note BBB/Stable/A-3 pour les emprunts en devises. L'évaluation de l'EIU, plus récente (décembre 2004), assigne à la Tunisie la note « B » pour le risque-pays, ce qui signifie que la politique économique et les risques politiques doivent être surveillés de près (tableau 2). Les pays auxquels l'EIU attribue une note « B » n'ont généralement pas de sérieux problèmes pour obtenir des prêts en devises et n'ont pas à négocier un rééchelonnement de leur dette extérieure avec les donneurs. Les risques concernent essentiellement l'aptitude à préserver la stabilité politique à mesure que s'accroissent les pressions découlant de la transition vers un système politique plus ouvert, ainsi que la persistance d'un taux de chômage élevé – question qui revêt une importance particulière dans une société à structure démographique « jeune ».

**Tableau 11. Indicateurs de l'environnement des entreprises en Tunisie**

	Tunisie	Moyenne régionale		Moyenne OCDE
		Moyen-Orient et Afrique du Nord	Afrique subsaharienne	
<b>Caractéristiques économiques (2003)</b>				
Région	Moyen-Orient et Afrique du Nord			
Catégorie de revenu	Intermédiaire, tranche inférieure			
Revenu national brut (RNB)	2240	6096	562	25773
Économie informelle (en % du RNB)	38.4	27.4	42.3	16.8
Population (en millions d'habitants)	9.9	20.75	19.46	41.5
<b>Création de société (2004)</b>				
Nombre de formalités	14	10	11	6
Délai (en jours)	11	39	64	25
Coût (en % du revenu par habitant)	327.2	51.2	223.8	8
Capital minimum (en % du revenu par habitant)	31.4	856.4	254.1	44.1
<b>Embauche et licenciement (2004)</b>				
Indice de difficulté d'embauche	61	22.6	53.2	26.2
Indice de rigidité des horaires	0	52.9	64.2	50
Indice de difficulté de licenciement	100	40.7	50.6	26.8
Indice de rigidité de l'emploi	54	38.7	56	34.4
Coûts de licenciement (en semaines de salaire)	29	74.3	59.5	40.4
<b>Enregistrement (2004)</b>				
Nombre de formalités	5	6	6	4
Délai (en jours)	57	54	114	34
Coût (en % de l'actif)	6.1	6.8	13.2	4.9
<b>Obtention de crédit (2004)</b>				
Coût des sûretés (en % du revenu par habitant)	22.4	18.5	41.8	5.2
Indice des droits des emprunteurs et des créanciers	4	3.9	4.6	6.3
Indice d'information sur les antécédents de crédit	2	2.1	2.1	5
Registre public du crédit (emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)	93	20.6	1.1	76.2
Registres privés du crédit (emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)	0	126	39.4	577.2
<b>Protection des investisseurs (2004)</b>				

Indice de divulgation (sur 7)	6	2.6	2.1	5.6
Exécution des contrats (2004)				
Nombre de formalités	14	38	35	19
Délai (en jours)	27	437	434	229
Coût (en % de la créance)	12	17.9	43	10.8
Dissolution de société (2004)				
Délai (en années)	1.3	3.9	3.6	1.7
Coût (en % de l'actif)	8	13	20.5	6.8
Taux de recouvrement (en %)	50.1	28.6	17.1	72.1

Source : FMI et Banque mondiale (2005)

116. Les disparités entre la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) et l'Afrique subsaharienne sont considérables : le RNB par habitant y est respectivement de 2 240 USD et de 562 USD, et la prévalence de l'économie informelle de 27.4 % contre 42.3 %. Cependant, la population moyenne des pays qui composent chaque région n'est pas très différente, avec 20.8 millions d'habitants pour la première et 19.5 millions pour la seconde. Les différences entre les deux régions et les moyennes des pays de l'OCDE sont importantes, comme le laissent prévoir les différences d'évolution économique et politique.

117. La Tunisie est plus proche de la moyenne OCDE pour ce qui est de la création de société, sauf en ce qui concerne le coût de 246 USD, qui est inférieur aux moyennes de l'Afrique subsaharienne, de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord et de l'OCDE. S'agissant de l'embauche et du licenciement, la situation de la Tunisie est très voisine de celle de l'Afrique subsaharienne, sauf pour le coût de licenciement, les investisseurs pouvant tabler sur 29 semaines de salaire, ce qui est largement inférieur aux coûts observés dans les trois régions. Le délai et le coût d'enregistrement sont à peu près les mêmes que dans les autres pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, soit environ la moitié de ce qu'ils sont en Afrique subsaharienne. S'agissant de l'obtention d'un crédit, critère particulièrement important pour les partenaires dans des investissements locaux, la Tunisie semble étonnamment occuper la situation la plus avantageuse en ce qui concerne la couverture du registre public du crédit. Pour ce qui est de la protection des investisseurs, la Tunisie fait aussi bien que les pays de l'OCDE. Sur le plan de l'exécution des contrats, elle obtient aussi des résultats comparables à ceux des pays de l'OCDE mais présente en outre l'avantage d'un délai moyen de 27 jours, contre 229 jours dans les pays de l'OCDE. Enfin, les coûts de transaction liés à la dissolution d'une société en Tunisie sont tout à fait comparables à ce qu'ils sont dans les pays de l'OCDE en termes de délais et en pourcentage de la valeur de l'actif. En revanche, le taux de recouvrement en cas de dissolution de société est de 0.501 pour la Tunisie, contre 0.286 pour la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, 0.171 pour l'Afrique subsaharienne et 0.721 pour les pays de l'OCDE. En outre, les sociétés qui investissent sur des marchés extérieurs cherchent généralement à équilibrer la répartition géographique de la production et/ou le risque commercial, et des mécanismes de financement bien structurés peuvent influencer sur le taux de recouvrement de l'investissement en cas de dissolution de société.

### Investissement direct étranger en Tunisie

118. L'investissement direct étranger en Tunisie, bien que fluctuant, suit une tendance positive (graphique 7). Le rythme de privatisation des entreprises publiques y a été notablement lent. Les secteurs des services, des industries extractives et de la finance restent fermés à l'IDE. En outre, les flux de capitaux financiers ne sont pas encore totalement libéralisés. La lenteur des privatisations, jointe à l'obligation d'obtenir des autorisations pour les sorties de capitaux financiers et à la croissance limitée de l'IDE dans certains secteurs, comme les services, contribue à l'irrégularité des entrées d'IDE en Tunisie.

119. La Tunisie a créé il y a de nombreuses années l'Agence de promotion des investissements agricoles (APIA). Il y a aujourd'hui d'autres agences spécialisées de promotion des investissements. Les investissements agricoles et dans le secteur agroalimentaire bénéficient du soutien de l'Agence de promotion de l'industrie (API), créée il y a plus de 32 ans, du Centre de promotion des exportations

(CEPEX) et de l'Agence de promotion de l'investissement extérieur (FIPA). Depuis 1989, la FIPA joue le rôle de guichet unique pour les investisseurs, permettant de créer une société en 24 heures. L'API offre la possibilité d'enregistrer une société par voie électronique et fournit le certificat d'enregistrement. Outre ces organismes chargés de venir en aide aux investisseurs, il existe deux zones franches : Bizerte au nord et Zarzis au sud. Aux termes du Code des incitations aux investissements de 1994, la Tunisie a supprimé toute différenciation entre les investisseurs étrangers et nationaux dans les branches d'activité autorisées<sup>29</sup>.

120. La Tunisie participe fréquemment à des salons commerciaux à l'étranger et, en octobre 2004, l'APIA a organisé le quatrième salon international de l'investissement agricole et des technologies (SIAT) pour présenter à des investisseurs potentiels un certain nombre de possibilités d'investissement dans le secteur agricole. Outre la série habituelle d'incitations financières et fiscales à l'investissement, la Tunisie mise activement sur l'accord d'association avec l'Union européenne pour motiver des investissements et met l'accent, dans la promotion des investissements, sur les partenariats ou les coentreprises. Les incitations à l'investissement sont particulièrement nombreuses pour les entreprises « totalement exportatrices » de produits de l'agriculture ou de la pêche, notamment dans le secteur de l'agriculture biologique<sup>30</sup>. Les investisseurs étrangers sont seulement autorisés à louer des terrains. Cependant, la durée du bail diffère selon que les terrains sont privés ou publics et suivant le produit qui y sera cultivé. Un terrain privé peut être loué pour un minimum de trois ans et un maximum de 20 à 25 ans, avec possibilité de reconduction. Les terrains publics peuvent être loués pour une durée de 10 à 25 ans, avec possibilité de reconduction également. Dans le cas des entreprises totalement exportatrices, des permis de travail sont accordés pour quatre cadres techniques expatriés. L'embauche de tout salarié expatrié supplémentaire s'effectue sur demande des autorités.

121. Les principaux pays qui investissent dans des coentreprises en Tunisie sont la France, l'Italie, le Royaume-Uni et la Suisse. L'IDE s'oriente majoritairement vers les entreprises exportatrices. Cette tendance s'est progressivement accentuée, notamment au cours des cinq dernières années. Par exemple, en 2004, 93 % des nouveaux investissements étrangers en Tunisie ont été réalisés dans des entreprises exportatrices (tableau 12). En 2004 également, 119 entreprises du secteur agroalimentaire, dont 51 exportatrices, ont bénéficié de ce type d'investissement. Les entreprises de réfrigération et de séchage de produits agricoles et alimentaires ont attiré le plus grand nombre d'investissements étrangers. Les entreprises de production d'huile végétale et de réfrigération sont les plus nombreuses parmi les entreprises qui exportent moins de 70 % de leur production.

---

<sup>29</sup> Les branches d'activité dans lesquelles l'IDE est autorisé sont les industries manufacturières (y compris l'industrie textile), l'agriculture, le secteur agroalimentaire, les services liés à l'exportation et à l'industrie et les travaux publics.

<sup>30</sup> Sont considérées comme « totalement exportatrices » les entreprises qui exportent au moins 70 % de leur production.

**Tableau 12. Détails concernant l'investissement direct étranger en Tunisie**

1990-2004, en milliers de dollars

Année	Exportations seulement			Total		
	Nombre d'entreprises	Montant	Nombre de salariés	Nombre d'entreprises	Montant	Nombre de salariés
2004	132	79,019.67	7589	142	91,918.61	8167
2003	129	48,538.29	7320	169	85,580.84	8377
2002	157	91,108.38	7392	190	491,866.04	8834
2001	165	81,486.73	10574	205	173,358.35	11976
2000	156	128,404.97	13108	204	619,607.23	16272
1999	118	56,723.19	9634	151	195,642.45	11691
1998	160	74,549.01	13946	198	598,187.91	16094
1997	94	88,691.71	9311	133	212,477.59	12196
1996	100	51,914.74	6566	144	185,630.67	9062

Source : Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur

***Un exemple d'investissement direct étranger en Tunisie : Borges Tunisie, S. A.***

122. Le groupe Borges a créé Borges Tunisie, S.A. dans le cadre d'une coentreprise en 1996. Depuis 1896, Borges produit et vend des olives et des amandes, produits agricoles traditionnels de la région de Tárrega, dans la province de Lleida, en Catalogne (Espagne). La gamme de produits du groupe Borges comprend aujourd'hui diverses catégories de noix, les dattes et l'huile d'olive. En 1978, Borges s'est lancé dans un programme d'expansion internationale qui s'est traduit par l'acquisition de terres agricoles, la création de filiales en amont et en aval et l'acquisition de Star Fine Foods, grande société de distribution de produits alimentaires ayant son siège en Californie (États-Unis). En 1997 a été créée la société Borges Russie. Cette expansion a été suivie de la création de Borges Andalucía. Aujourd'hui, le groupe Borges est l'un des premiers producteurs de denrées alimentaires entrant dans la composition du « régime méditerranéen » et exporte ses produits vers plus de 95 pays.

123. La principale activité de Borges Tunisie est l'exportation d'huile d'olive de qualité supérieure en vrac. Les entreprises qui font partie du réseau du groupe Borges jouent un rôle important dans la commercialisation l'huile d'olive produite par Borges Tunisie au sein de l'Union européenne et sur des marchés d'exportation nouveaux pour la Tunisie, comme l'Argentine, l'Australie, le Brésil et les États-Unis. Depuis quelque temps, Borges Tunisie produit de l'huile d'olive de qualité supérieure en bouteille sous contrat pour une grande marque de spécialités alimentaires et l'expédie directement aux États-Unis en vue de la vente au détail. L'étendue des activités du groupe Borges permet à Borges Tunisie d'avoir accès aux techniques et équipements d'embouteillage les plus modernes et d'utiliser des étiquettes et conditionnements multilingues pour un moindre coût que si l'usine de Tunisie ne faisait pas partie d'un groupe. Borges Tunisie a son propre laboratoire d'essai et de recherche sur l'huile d'olive.

124. Outre les avantages spécifiques liés au fait d'être une filiale d'une entreprise multinationale spécialisée dans les produits méditerranéens, l'IDE dans la transformation des produits alimentaires contribue au succès commercial de Borges Tunisie. Les objectifs de croissance commerciale du groupe Borges rejoignent les objectifs d'investissement du gouvernement tunisien en ce qu'ils contribuent à diversifier les destinations des exportations hors de l'Union européenne. Le succès commercial et le développement de Borges Tunisie reposent sur un approvisionnement régulier en olives de qualité, un entreposage et un conditionnement d'un excellent niveau, une logistique efficace, fiable et peu coûteuse (sur place et dans les pays de destination) et des réseaux de commercialisation et de distribution solides auprès des entreprises de transformation et des détaillants dans les pays importateurs, notamment lorsqu'il s'agit de nouveaux marchés.

125. Au milieu des années 90 encore, il aurait sans doute été pratiquement impossible d'obtenir des approvisionnements réguliers en olives tunisiennes de qualité, car relativement peu d'investissements avaient été réalisés dans le but d'améliorer la productivité des oliviers tunisiens. Le vieillissement des oliveraies, appartenant principalement à de petites exploitations familiales, joint aux garanties de prix offertes par l'office public tunisien, n'encourageait guère les exploitants ou les industriels à accroître leurs recettes en replantant de nouveaux arbres. La disparition progressive du monopole d'achat de l'Office national de l'huile a contribué à accroître l'offre d'olives sur le marché privé. Par ailleurs, le gouvernement tunisien a récemment lancé un programme de replantage et de traitement à l'intention des exploitants afin d'améliorer la productivité des oliveraies et de réduire ainsi les risques de rupture d'approvisionnement. Enfin, le développement de la téléphonie mobile facilite grandement le suivi des cours des olives. Borges Tunisie se trouve à proximité des oliveraies et est en communication constante avec les vendeurs.

126. D'excellentes installations de stockage et de conditionnement sont indispensables pour préserver la qualité de l'huile d'olive tunisienne, qui est largement utilisée dans des mélanges en raison de sa grande pureté. Borges Tunisie dispose de plusieurs grandes cuves à revêtement en acier inoxydable dans lesquelles l'huile est stockée avant d'être exportée. Le stockage fait partie intégrante du système de traçabilité mis en œuvre par Borges Tunisie. Les cuves sont fabriquées sur place suivant les normes internationales. Borges Tunisie peut facilement importer des matériaux de conditionnement pour l'exportation en sa qualité de société étrangère ayant réalisé des investissements dans l'industrie alimentaire.

127. La situation des installations de Borges Tunisie, à proximité des oliveraies et à une demi-heure de route de Sfax, permet de réaliser des économies sur le plan de la logistique interne. Une filiale chargée des transports contribue à l'objectif national de diversification des marchés d'exportation en permettant de réduire les coûts d'accès aux nouveaux marchés des États-Unis, du Canada, du Brésil et de l'Argentine. Les différents accords commerciaux récemment signés par la Tunisie contribuent aussi à diversifier les marchés d'exportation de l'huile d'olive tunisienne, développant ainsi son image de marque, outil de commercialisation de plus en plus important dans le contexte de la mondialisation. Le fait que les consommateurs sachent que de l'huile d'olive de qualité supérieure peut venir de Tunisie, tout autant que de sources et marques italiennes et espagnoles connues, permet à la Tunisie de ne plus se cantonner dans l'exportation d'huile d'olive en vrac.

128. Grâce à des infrastructures efficaces et en constante amélioration, la distribution des produits, depuis l'usine de transformation jusqu'à l'exportation, est exempte d'incertitudes et n'est pas tributaire de marchés parallèles. Les bureaux de Borges aux États-Unis se chargent des ventes en gros et au détail des produits en vrac et des produits de marque de Borges Tunisie dans 21 États. La distribution en Amérique du Sud est gérée à partir du siège de Borges en Espagne. En sa qualité d'entreprise totalement exportatrice du secteur agroalimentaire, Borges Tunisie bénéficie de nombreuses incitations à l'investissement. Un projet d'extension des installations d'embouteillage et de stockage de Borges Tunisie devrait être bientôt achevé. L'image de marque et les réseaux de distribution dont Borges fait bénéficier l'industrie tunisienne de l'huile d'olive par son investissement répondent parfaitement à l'intérêt manifesté par la Tunisie à l'égard de l'IDE dans des coentreprises du secteur agroalimentaire et pour le développement des marchés d'exportation.

## D. OUGANDA

### Évaluation

129. Amfri Farms, entreprise de production de fruits frais et de fruits secs, offre un exemple d'IDE facilité par le mouvement des personnes physiques. L'une des difficultés qu'elle a rencontrées tient à la différence de réglementation concernant les produits issus de l'agriculture biologique entre l'UE et les États-Unis. La reconnaissance mutuelle ou l'harmonisation des spécifications pour obtenir le label « biologique » sont déterminantes pour l'IDE et les échanges contribuant à la croissance économique des marchés émergents. Or, les coûts qu'engendre le respect de réglementations différentes risquent d'empêcher les entreprises des économies émergentes d'exporter vers des marchés divers. Ces coûts pourraient bien aussi limiter l'IDE de certains investisseurs.

### Accords relatifs à l'investissement et au commerce

130. Les accords relatifs à l'investissement et au commerce contribuent aux efforts déployés par l'Ouganda pour intégrer des ressources du secteur privé dans sa stratégie de croissance économique. Très tôt, les pays européens ont signé des traités d'investissement bilatéraux avec l'Ouganda. Pour sa part, l'Égypte, qui y est reliée géographiquement et économiquement par le Nil a signé un traité de cette nature avec l'Ouganda en 1995. Après 1999, l'Ouganda a enregistré une nette augmentation du nombre et de la dispersion géographique de ses partenaires d'investissement (pour une liste complète, voir tableau 13). Pour mémoire, on trouvera dans l'encadré 1 de l'étude de cas du Ghana un exposé des accords commerciaux avec l'UE et les États-Unis.

**Tableau 13. Traités d'investissement bilatéraux avec l'Ouganda**

signés au 1<sup>er</sup> juin 2005

	Partenaire	Date de signature	Date d'entrée en vigueur
1	Belgique et Luxembourg	1 <sup>er</sup> février 2005	non disponible
2	Chine	27 mai 2004	n/d
3	Cuba	1 <sup>er</sup> janvier 2002	n/d
4	Danemark	26 novembre 2001	n/d
5	Égypte	4 novembre 1995	n/d
6	Érythrée	30 juin 2001	n/d
7	Éthiopie	2 juillet 2003	n/d
8	France	1 <sup>er</sup> janvier 2002	n/d
9	Allemagne	29 novembre 1966	19 août 1968
10	Italie	12 décembre 1997	24 septembre 1999
11	Pays-Bas	30 mai 2000	n/d
12	Nigeria	15 janvier 2003	n/d
13	Pérou	27 février 2003	n/d
14	Afrique du Sud	8 mai 2000	n/d
15	Suisse	23 août 1971	08 mai 1972
16	Royaume-Uni	24 avril 1998	24 avril 1998
17	Zimbabwe	1 <sup>er</sup> juillet 2003	n/d

Source : CNUCED (2005)

### Risque-pays et notation des entreprises

131. En juillet 2005, l'Economist intelligence Unit (EIU) a accordé à l'Ouganda la note « C », indiquant par là des perspectives « engageantes » pour les investisseurs étrangers, à traiter avec une

certainne prudence. Cette mise en garde n'est pas négligeable parce que le risque de crise de change et de problèmes politiques est latent. Bien que l'économie ougandaise ne cesse de fluctuer, le gouvernement prend des mesures pour maîtriser les déséquilibres intérieur et extérieur (tableau 2).

132. D'après le rapport intitulé *Doing Business*, la création d'entreprise ainsi que le recrutement et le licenciement de travailleurs pose moins de problèmes aux entreprises ougandaises qu'à celles d'autres pays de la région. Dans le domaine de l'enregistrement du patrimoine, les caractéristiques du régime ougandais sont proches de celles des pays de l'OCDE. En revanche, s'agissant de l'entrepreneuriat et, plus généralement, de l'environnement des entreprises, on observe un déficit majeur dans les domaines de l'obtention de crédit et de la protection des investisseurs. L'absence d'institutions capables de fournir des évaluations indépendantes de solvabilité se fait cruellement sentir dans le domaine de l'obtention de crédits, même quand on compare la situation avec celle d'autres pays d'Afrique sub-saharienne. S'agissant des trois composantes de l'exécution des contrats (nombre de formalités, délais et coût), l'Ouganda affiche des chiffres plus élevés que les autres pays de la région. Pour ce qui est de la fermeture d'entreprise, le pays est à la traîne par rapport à la moyenne enregistrée dans la région.

133. Tout bien considéré, ces comparaisons des coûts de transaction liés à l'investissement dans les entreprises en Ouganda révèlent que certaines des mesures prises par le Uganda Investment Promotion Board (IPB) ont donné des résultats. Le fait qu'en regard de la majorité des indicateurs de *Doing Business*, l'Ouganda affiche des coûts de transaction inférieurs à ceux de la région de l'Afrique sub-saharienne témoigne de la capacité du pays de s'employer à attirer constamment des investissements privés, à l'intérieur comme à l'international. Toutefois, à l'instar de ce qu'on observe dans d'autres pays de la région, les difficultés de redéploiement des fonds provenant soit d'un placement infructueux, soit de la vente d'une entreprise persistent. L'immobilisation des capitaux dans les entreprises, qu'elles soient prospères ou perdent de l'argent, limite l'énergie que les capitaux d'investissement peuvent imprimer à l'économie globale.

**Tableau 14. Indicateurs de l'environnement des entreprises en Ouganda**

	Ouganda	Moyenne Afrique subsaharienne	Moyenne OCDE
<b>Caractéristiques économiques (2003)</b>			
Région	Afrique sub-saharienne		
Catégorie de revenu	bas revenu		
Revenu national brut (RNB)	240	562	25773
Économie informelle (% RNB)	43.1	42.3	16.8
Population (en millions d'habitants)	25.28	19.46	41.5
<b>Création de société (2004)</b>			
Nombre de formalités	17	11	6
Délai (en jours)	36	64	25
Coût (en % du revenu par habitant)	131.3	223.8	8
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0	254.1	44.1
<b>Embauche et licenciement (2004)</b>			
Indice de difficulté d'embauche	0	53.2	26.2
Indice de rigidité des horaires	20	64.2	50
Indice de difficulté de licenciement	0	50.6	26.8
Indice de rigidité de l'emploi	7	56	34.4
Coût de licenciement (en semaines de salaire)	12	59.5	40.4
<b>Enregistrement (2004)</b>			
Nombre de formalités	8	6	4
Délai (en jours)	48	114	34
Coût (en % de l'actif)	5.5	13.2	4.9
<b>Obtention de crédit (2004)</b>			

Coût des sûretés (en % du revenu par habitant)	11.9	41.8	5.2
Indice des droits des emprunteurs et des créanciers	5	4.6	6.3
Indice d'information sur les antécédents de crédit	0	2.1	5
Registre public du crédit (emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)	0	1.1	76.2
Registres privés du crédit (emprunteurs pour 1 000 USD par habitant)	0	39.4	577.2
<b>Protection des investisseurs (2004)</b>			
Indice de divulgation (sur 7)	2	2.1	5.6
<b>Exécution des contrats (2004)</b>			
Nombre de formalités	15	35	19
Délai (en jours)	209	434	229
Coût (en % de la créance)	22.3	43	10.8
<b>Dissolution de société (2004)</b>			
Délai (en années)	2.1	3.6	1.7
Coût (en % de l'actif)	38	20.5	6.8
Taux de recouvrement (en %)	35.5	17.1	72.1

Sources : SFI et Banque mondiale (2005)

### L'investissement direct étranger en Ouganda

134. La Uganda Investment Authority (UIA) a été créée par une loi votée par le Parlement en 1991, dans le but d'attirer, de promouvoir et de faciliter l'investissement. Pour accueillir les entreprises privées comme partenaires du développement économique, l'UIA défend la candidature de l'Ouganda auprès des entreprises d'Europe et des États-Unis et offre un « guichet unique » aux investisseurs tant nationaux qu'étrangers. On mesure à quel point l'Ouganda s'engage pour soutenir les investisseurs quand on voit le nombre d'aspects que le pays s'efforce de réformer pour améliorer le climat de l'investissement.

135. Les lois et réglementations ougandaises sont en général favorables aux investisseurs. Des investisseurs étrangers peuvent constituer des sociétés à 100 % de capitaux étrangers et des co-entreprises (avec participation majoritaire ou minoritaire) avec des investisseurs locaux, sans aucune restriction. Le gouvernement autorise les investisseurs étrangers à acheter ou à reprendre des entreprises locales et encourage les investissements en installations entièrement nouvelles. En général, les tribunaux ougandais respectent le caractère sacré des contrats bien qu'ils subissent parfois des pressions politiques (US State Department, 2005).

136. Le gouvernement prévoit d'utiliser un crédit de 24 millions USD de la Banque mondiale pour créer des zones franches industrielles (ZFI) afin de stimuler l'investissement et de promouvoir les exportations. Aux termes d'un projet de loi, les investisseurs qui s'implanteraient dans ces zones bénéficieraient de différentes incitations dont l'exonération fiscale, le remboursement des droits de douane, et la suppression des taxes à l'exportation sur les biens produits dans les ZFI.

137. Le Code de l'investissement garantit à ceux qui ont investi 500 000 USD de pouvoir rapatrier leur investissement et les dividendes, et de recevoir des devises pour payer les dettes exposées dans l'exercice des activités de l'entreprise. Les investisseurs n'ont aucun problème pour obtenir des devises. Toutefois, un petit nombre d'entre eux en sont arrivés au point où ils souhaiteraient rapatrier les bénéfices. Mais la plupart réinvestissent leurs bénéfices dans leur entreprise en Ouganda.

138. Pour favoriser les nouveaux investissements, la loi sur l'impôt sur le revenu de 1997 a supprimé les exonérations fiscales portant sur certains investissements étrangers, les remplaçant par des provisions

pour amortissement modulées. Par ailleurs, les pertes peuvent être reportées indéfiniment. Le gouvernement va travailler avec des investisseurs étrangers pour mettre au point des programmes d'incitations adaptés à des projets spécifiques. Cette approche différenciée, qui peut inclure des incitations fiscales, des subventions gouvernementales ou la mise à disposition de terrains, pourra profiter à certains investisseurs.

139. L'Ouganda est signataire de la convention de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) de la Banque mondiale et membre du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI). En 1965, les États-Unis et l'Ouganda ont conclu un accord d'incitation à l'investissement. Une version actualisée de cet accord a été signée en 1998 par les deux parties mais le gouvernement ougandais ne l'a pas encore ratifiée. En 2003, l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC) a signé un accord-cadre de garantie avec Citigroup pour la création d'une facilité de prêt avec mutualisation des risques pour les prêts locaux. En 2004, l'Export-Import (ExIm) Bank a signé un accord analogue avec la banque Development Finance Co. of Uganda (DFCU).

140. L'investissement direct de l'étranger en Ouganda a augmenté régulièrement sur la période 1994-2003. Alors qu'ils s'élevaient à 100 millions USD en 1994, les flux d'IDE entrant ont presque triplé et n'atteignaient guère moins de 300 millions USD en 2003 (graphique A4.1). La régularité des flux d'investissement direct de l'étranger qui caractérise le cas de l'Ouganda ne s'observe dans aucun des trois autres pays ayant fait l'objet d'une étude de cas. En 2003, l'agriculture, l'exploitation forestière et la pêche représentaient près de 50 % des projets enregistrés à l'Uganda Investment Authority. Viennent ensuite l'eau et l'énergie, puis l'industrie manufacturière.

**Tableau 15. Valeur des projets autorisés par l'Uganda Investment Authority en USD, en 2003**

Agriculture, exploitation forestière et pêche	159 901 446
Construction	15 440 000
Services financiers	3 672 000
Industrie manufacturière	39 022 200
Extraction et exploitation minières	8 431 000
Autres services aux entreprises	22 754 000
Services professionnels	13 574 000
Immobilier	150 000
Services à la collectivité	10 197 970
Tourisme	12 852 000
Commerce	2 000 000
Transport, communications et entreposage	13 903 583
Eau et énergie	53 017 583
<b>Total</b>	<b>354 915 199</b>

NB : On se gardera d'utiliser les valeurs citées ci-dessus pour fonder une décision d'investissement. Les chiffres fournis par l'UIA sont très variables et peu cohérents d'une année sur l'autre pas plus que d'un secteur à l'autre. D'après l'UIA, les valeurs observées correspondent aux projets de la liste uniquement. Aucun investisseur ne fournit de rapports réguliers après la première immatriculation. Dans le passé, le montant réel des investissements a été cinq fois moins élevé que le total des investissements planifiés.

Source : US State Department (2005)

### **Exemple d'investissement direct étranger en Ouganda : Amfri Farms**

141. Amfri Farms Ltd. est une entreprise familiale appartenant à M. Amin Shivji, ingénieur de formation, qui l'exploite aidé de sa femme et de sa fille. C'est un cas à part dans l'histoire de l'IDE parce que l'entreprise a été fondée avec des capitaux liés au mouvement des personnes physiques. En 1972, l'ex-Président Idi Amin Dada avait menacé les Ougandais d'ascendance orientale et nationalisé leurs

entreprises. M. Shivji avait alors émigré au Canada. De retour en Ouganda en 1990, M. Shivji a récupéré son exploitation agricole et utilisé le capital levé au Canada pour créer AmFri Farms.

142. L'activité fruitière d'Amfri Farms fait fond sur la faible prévalence de l'emploi d'engrais – qui est un atout pour l'Ouganda – et emploie des fruits issus de l'agriculture biologique qu'il exporte frais ou séchés par l'intermédiaire d'African Organic. L'exportation de vanille est un ajout plus récent aux activités de l'entreprise. Amfri Farms est certifiée par l'Institut IMO Suisse conformément aux normes du règlement CEE 2092/91. Elle est la première entreprise ougandaise à avoir été certifiée pour sa production biologique.

143. Les bureaux et aires de conditionnement sont situés à Kampala. L'exploitation est située à Luwero, à 85 km de Kampala. Elle compte 430 acres de terres certifiées et est équipée d'un atelier de conditionnement et d'une chambre froide pour produits agricoles. Avant Amfri, existait Suntrade and Consulting INT (U) LTD qui avait commencé son activité en 1990 avec 25 petites plantations individuelles et des coopératives d'exploitation. Aujourd'hui, la société travaille avec plus de 100 plantations satellites. Suivant les principes du libre-échange, les cultivateurs d'ananas d'Amfri auraient reçu plus de 4 500 USD à titre de prime en 2004. Amfri Farms prend en charge le coût de l'inspection et de l'audit annuels des responsables de la certification d'IMO qui viennent de Suisse pour s'assurer du respect des normes et réglementations dans chaque exploitation qui livre des produits à African Organic.

144. African Organic veille au contrôle de la qualité des produits qu'elle exporte au travers des dispositifs suivants :

1. certification par IMO pour transformer et commercialiser des produits issus de l'agriculture biologique conformes au règlement CEE 2092/91 ;
2. conformité avec le programme américain de création récente National Organic Program 7CFR Part 205 de l'Agricultural Marketing Service de l'US Department of Agriculture (USDA). Amfri Farms figure parmi les premières entreprises d'Ouganda à participer à ce programme de l'USDA ;
3. conseils, aide et formation permanente des planteurs aux méthodes et techniques de l'agriculture biologique/durable et à la certification ;
4. extension permanente de la production biologique de l'exploitation appartenant à l'entreprise et atelier de conditionnement sur place.

145. Amfri Farms est l'un des producteurs et des exportateurs de fruits secs les plus réputés d'Ouganda. Une installation de séchage au soleil composée de 50 séchoirs est située sur l'exploitation, à Luwero. Les fruits sont pelés, tranchés et séchés au soleil dans le respect des normes d'hygiène qui s'appliquent au personnel, au matériel et aux installations. Tous les produits séchés sont issus de l'agriculture biologique et exempts d'agents de conservation. Le séchage à l'air chaud a été mis en place pour raccourcir le processus de dessiccation et permettre l'opération quelles que soient les conditions météorologiques.

146. African Organic cultive et exporte les produits frais suivants : ananas (biologiques et non modifiés), pommes et bananes (biologiques et non modifiées), gingembre (biologique et non modifié), fruits de la passion (en saison) (biologiques et non modifiés), mini aubergines, gombos, piments (non modifiés), mangues, avocats et papayes (biologiques). Amfri Farms exporte vers l'Allemagne, le Canada, le Danemark, les États-Unis, l'Italie, le Liban, la Norvège, les Pays-Bas, la Pologne, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni.

**Encadré 6. Le point de vue de l'Afrique sur les défis auxquels sont confrontées les entreprises africaines et les possibilités qui s'offrent à elles**

Ces derniers temps, les accords commerciaux multilatéraux et régionaux ont avant tout porté sur les obstacles formels aux échanges, en particulier les droits de douane. Il n'empêche que les mesures non tarifaires constituent une source grandissante d'incertitude, surtout lorsqu'elles sont le fait des milieux industriels et non des pouvoirs publics. C'est ainsi que pour redonner confiance aux consommateurs, les professionnels européens de la vente au détail ont fait de la traçabilité leur mot d'ordre, ce qui suppose implicitement que tous les participants à la chaîne de valeur ajoutée alimentaire, qu'ils exercent en Europe ou ailleurs, disposent des moyens financiers et techniques nécessaires pour respecter cette exigence. Dans de nombreux pays de l'OCDE, les initiatives du secteur de la vente au détail de produits alimentaires ne sont pas rendues publiques par les mêmes canaux que les initiatives se rapportant aux échanges de ces produits. Face aux marchés mondialisés et intégrés qui se mettent en place, une coordination entre les responsables des échanges internationaux et le monde de l'industrie est indispensable au niveau des pays de l'OCDE ; autrement dit, il faut veiller à la cohérence des politiques non seulement à l'échelle de l'ensemble de l'administration mais aussi entre les pouvoirs publics et l'industrie. Dans le cas contraire, l'action d'un ministère ou d'une institution risque d'être annihilée par celle d'autres ministères ou institutions.

Sur les marchés émergents, d'Afrique en particulier, le lien institutionnel – pourtant essentiel pour faciliter le passage de la simple production agricole à la transformation agroalimentaire – entre l'agriculture et la finance fait souvent défaut. L'existence de dispositifs comme les récépissés d'entrepôt, les bourses de produits et les modes de financement, aux taux du marché, favorisant la formation de valeur ajoutée contribuent à intégrer l'agriculture aux marchés des capitaux (désormais libéralisés) ; or, en général, ce genre de dispositif n'existe pas en Afrique.

Les entreprises privées jouent un rôle fondamental dans les économies de marché, où leur présence met de l'huile dans les rouages de la machine macro-économique en aidant à absorber la main-d'œuvre inemployée et où elles constituent les meilleurs incubateurs d'idées nouvelles pour le marché local. La privatisation permet d'attirer un volume important de capitaux mais offre des possibilités limitées du point de vue de l'IDE. Pour stabiliser les flux, actuellement fort variables, d'IDE, il est essentiel de stimuler l'entrepreneuriat. De nos jours, l'IDE vise avant tout à mettre en place des partenariats qui facilitent les transferts de technologies et de modes de gestion et qui contribuent à accroître les recettes d'exportation du pays d'accueil. Les projets d'IDE destinés à lancer une activité totalement nouvelle dans un pays en développement ou une économie émergente ont plus de mal à mobiliser des financements sur le marché. Les fonds de développement économique voient leurs ressources s'étioler et les compétences en matière de gestion d'une affaire ne sont pas le point fort de ces institutions. Les entreprises privées sont donc la voie par laquelle transiteront les apports d'IDE de demain.

## ANNEXE 1. INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER (IDE) : DÉFINITIONS

L'*investissement direct étranger (IDE)* traduit l'objectif d'une entité résidant dans une économie (« investisseur direct ») d'acquérir un intérêt durable dans une entité résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur (« entreprise d'investissement direct »). La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise, et l'exercice d'une influence notable sur la gestion de l'entreprise. L'investissement direct comprend à la fois l'opération initiale entre les deux entités et toutes les opérations ultérieures en capital entre elles et entre les entreprises affiliées, qu'elles soient constituées ou non en sociétés (OCDE, 1996, p. 8).

Les *entreprises transnationales* sont des entreprises constituées ou non en sociétés comprenant des sociétés-mères et leurs filiales étrangères (CNUCED, 2003, p. 231).

Une *co-entreprise* fait intervenir une participation conjointe dans une entité commerciale présentant les caractéristiques suivantes : (i) l'entité a été créée par un accord contractuel (généralement écrit) prévoyant l'apport de ressources par deux parties au moins ; (ii) les parties exercent un contrôle conjoint sur une ou plusieurs activités conduites conformément aux conditions de l'accord et aucune d'entre elles n'est en position de contrôler la co-entreprise unilatéralement (CNUCED, 2006).

Une *société-mère* se définit comme une entreprise qui contrôle des actifs d'autres entités dans des pays autres que son pays d'origine, généralement *via* la détention d'une participation au capital social (CNUCED, 2003, p. 231).

Une *entreprise étrangère affiliée* est une entreprise constituée ou non en société dans laquelle un investisseur, qui réside dans une autre économie, détient une participation lui permettant d'avoir un intérêt durable dans la gestion de l'entreprise (une participation au capital de 10 pour cent pour une entreprise constituée en société, ou son équivalent pour une entreprise non constituée en société) (CNUCED, 2003, p. 231).

Les *flux d'IDE* sont constitués des capitaux fournis (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises apparentées) par un investisseur direct étranger à une entreprise d'investissement direct, ainsi que des capitaux reçus d'une entreprise par un investisseur direct étranger. L'IDE se compose de trois éléments : le capital social, les bénéfices réinvestis et les prêts intragroupe (CNUCED, 2003, p. 231).

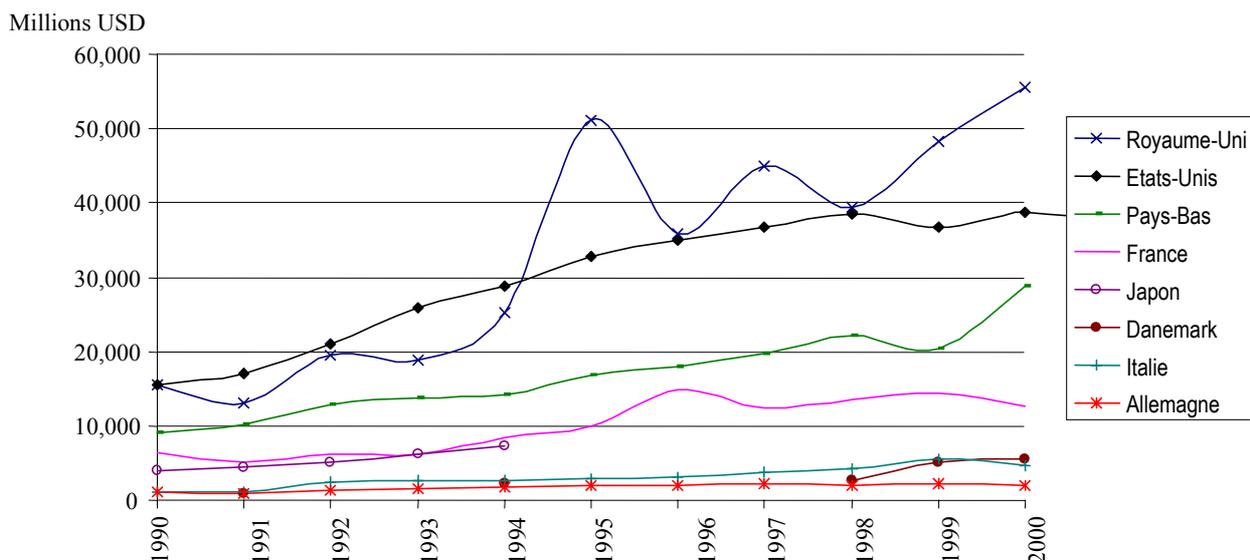
Le *stock d'IDE* est la valeur de la part du capital et des réserves des entreprises affiliées (y compris les bénéfices non distribués) attribuable à la société-mère, à laquelle il faut ajouter l'endettement net des entreprises affiliées vis-à-vis de leur société-mère (CNUCED, 2003, p. 232).

Le *pays d'accueil* est le pays qui reçoit l'IDE.

Le *pays d'origine* est le pays à partir duquel des entreprises émettent des flux d'IDE.

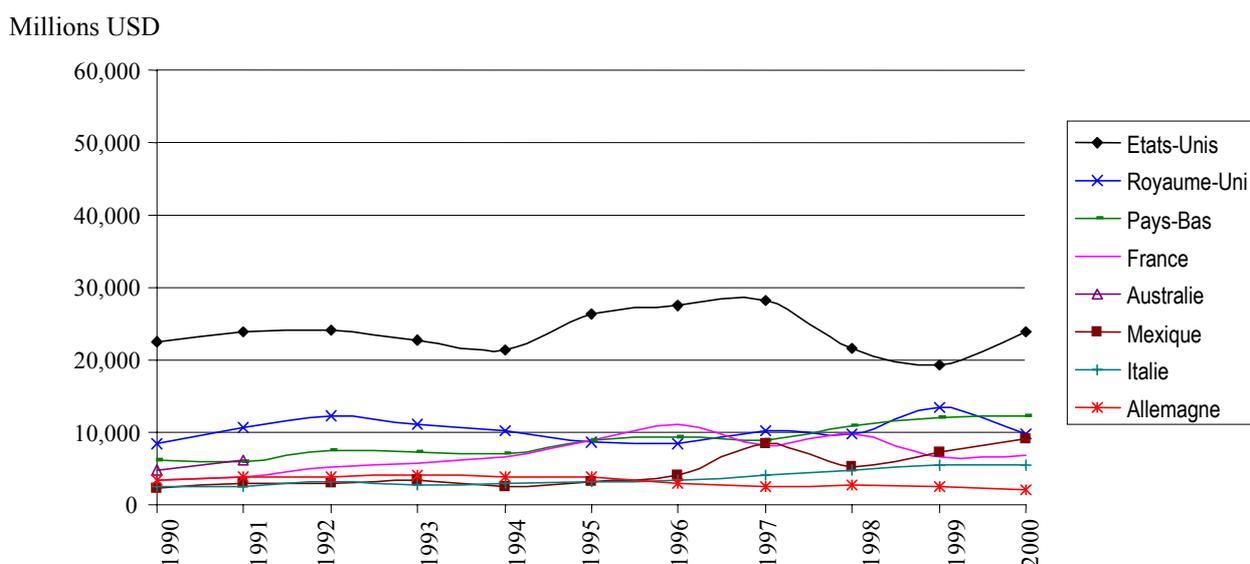
## ANNEXE 2. GRAPHIQUES CONCERNANT L'IDE DES PAYS DE L'OCDE DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE

Graphique A2.1 Stock d'investissements directs à l'étranger dans le secteur alimentaire



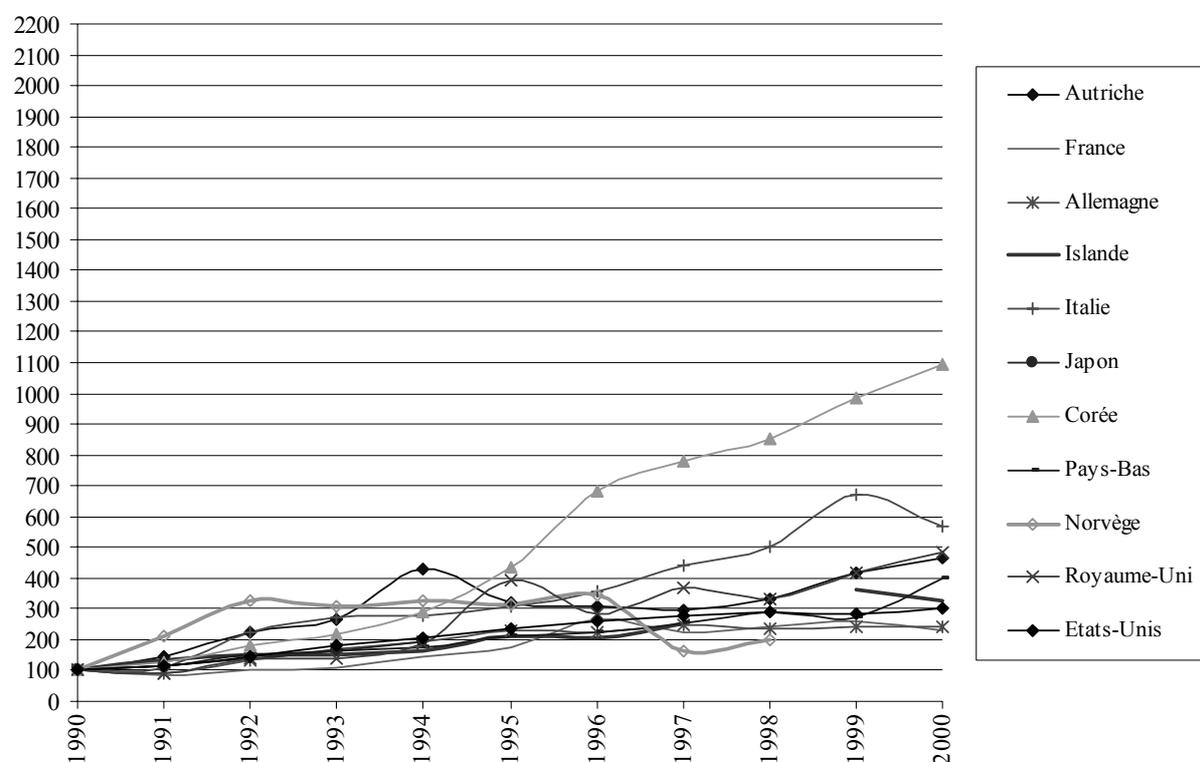
a. L'année courante est 2000. Les données disponibles pour le Japon n'allaient pas au-delà de 1994. Dans le cas du Danemark, on disposait uniquement de données pour les années 1991, 1994 et 1998-2000.  
Source : OCDE, (2004d).

Graphique A2.2 Stock d'investissements directs en provenance de l'étranger dans le secteur alimentaire



a. L'année courante est 2000.

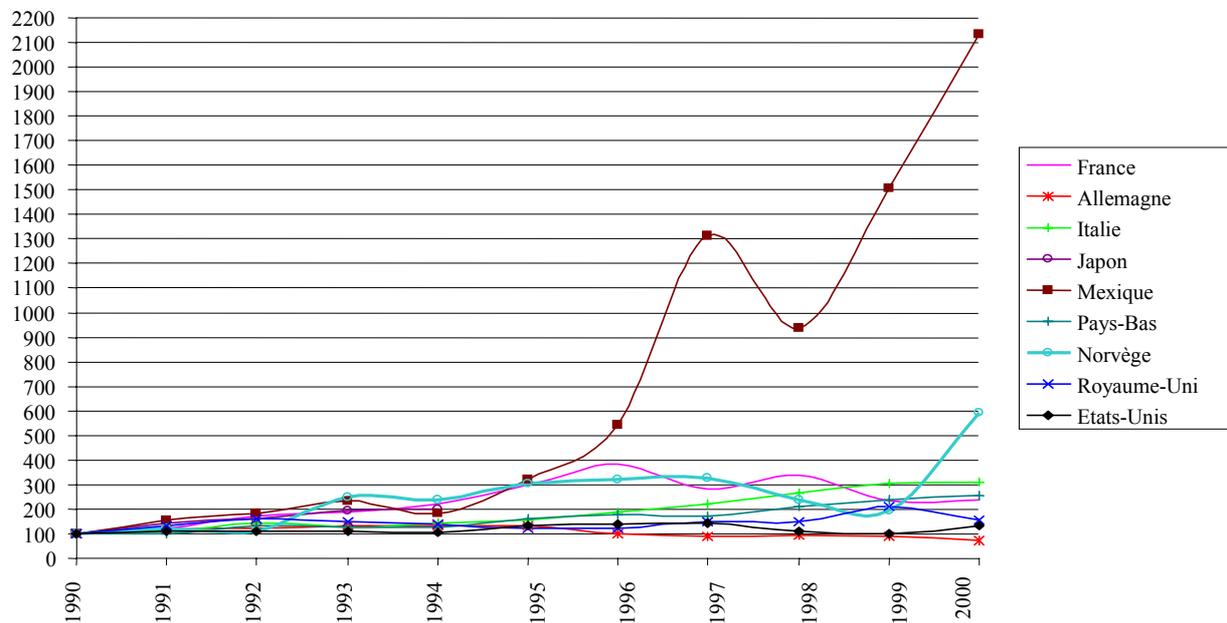
**Graphique A2.3 Stock relatif d'investissements directs à l'étranger dans le secteur alimentaire  
(base 100 en 1990)**



a. On ne dispose pas de données pour 1998 concernant l'Islande, ni pour 1999 et 2000 concernant la Norvège.  
Source : OCDE, (2004d).

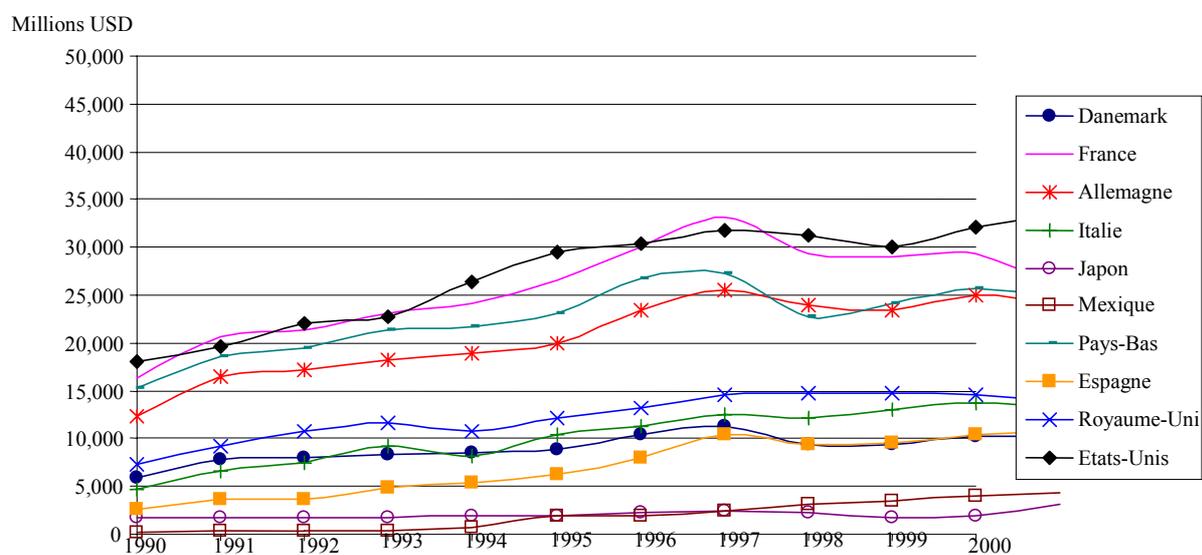
**Graphique A2.4 Stock relatif d'investissements directs en provenance de l'étranger dans le secteur alimentaire**

(base 100 en 1990)



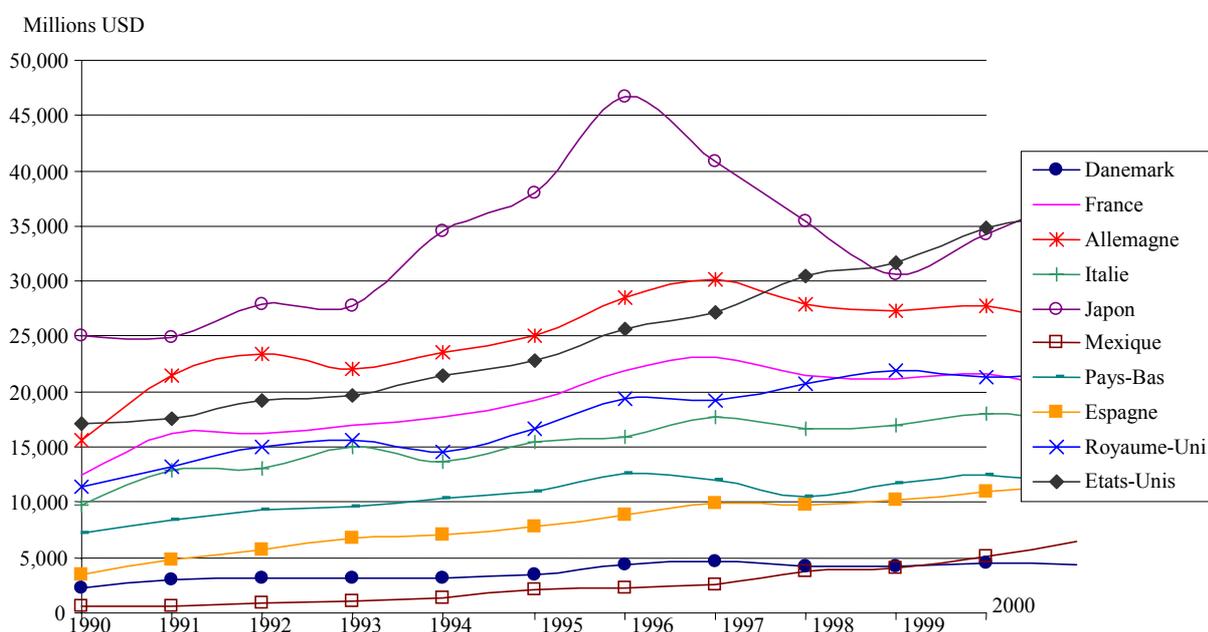
Source : OCDE, (2004d).

Graphique A2.5 Exportations du secteur alimentaire



a. L'année courante est 2000.  
Source : OCDE, (2004e).

Graphique A2.6 Importations du secteur alimentaire



a. L'année courante est 2000.  
Source : OCDE, (2004e).

### ANNEXE 3. RAISONNEMENT SOUS-TENDANT LES MODELES DE L'IDE DANS LES PAYS DE L'OCDE ET SPECIFICATIONS DE CES DERNIERS

#### Modélisation économétrique

##### *Relation entre IDE et exportations*

Les études portant sur l'IDE et les échanges sont de nature diverse, offrant de nombreux cadres théoriques pour traiter le sujet. Les analyses économiques mettent en évidence différentes relations entre l'IDE et les échanges (voir graphiques A3.1 et A3.2). Dans la présente étude, à caractère essentiellement économétrique, nous examinons la relation entre l'IDE, les échanges et les politiques commerciales, en considérant aussi bien l'investissement de l'étranger et les importations que l'investissement à l'étranger et les exportations. Une relation positive signifierait que l'IDE favorise les exportations et/ou que les exportations favorisent l'IDE. Une relation négative indiquerait en revanche que l'IDE se substitue aux exportations et vice versa.<sup>31</sup> Rares sont les études conduisant à penser qu'il n'existe aucune relation entre ces deux variables.

Pour la présente analyse, nous avons posé comme hypothèse que l'IDE et les échanges suivent des évolutions parallèles. Cette hypothèse repose principalement sur des éléments non vérifiés donnant à penser qu'un processus d'évolution se met en marche lorsqu'on pénètre un nouveau marché (Weatherspoon, Cacho et Christy, 2001 ; Vaughan *et al.*, 1994). Dans le modèle économétrique, l'IDE est représenté par le stock d'IDE injecté dans le secteur alimentaire, lequel inclut ici les produits agroalimentaires, les boissons et le tabac. Au cours de ce processus d'évolution, à mesure qu'une entreprise se rapproche de la phase d'IDE, les exportations perdent du terrain en tant que mode d'approvisionnement du marché. Toutefois, les exportations totales peuvent se maintenir au même niveau ou augmenter à cause des échanges intra-sectoriels destinés à assurer l'alimentation en intrants. De surcroît, un changement de stratégie d'échanges/d'investissement visant une ligne de produits peut permettre l'augmentation des échanges d'autres produits.

L'hypothèse d'une relation positive se fonde sur un autre argument : c'est tout simplement que le fait pour une entreprise d'opter pour une des deux solutions n'annule pas la possibilité d'utiliser l'autre quand elle veut desservir un marché. Elle peut juger plus approprié à cet effet de produire certaines des marchandises dans son pays et de les exporter tandis que pour d'autres il sera plus intéressant pour elle de recourir à l'IDE pour produire localement.

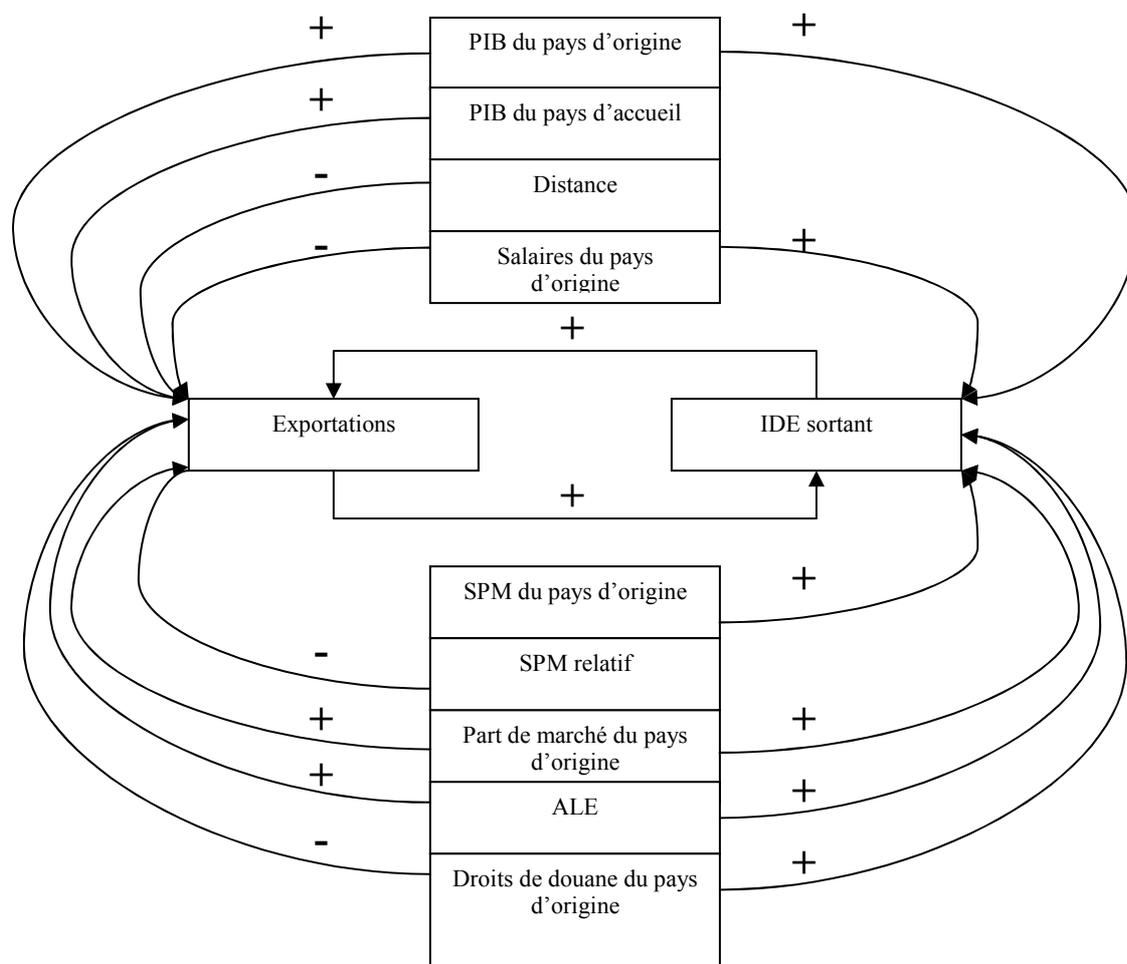
Relation entre divers facteurs, d'une part, et l'IDE et les échanges, d'autre part

En dehors de la relation centrale, les effets de différents facteurs sur l'IDE et les échanges constituent des relations importantes à modéliser. Dans le cas de l'investissement, nous utilisons un modèle qui s'inspire, entre autres, des travaux de Barrell et Pain (1996), Chakrabarti (2003), et Gopinath, Pick et Vasavada (1999). Dans celui des échanges, nous avons recours à un modèle de gravité que nous appliquons à des données sur les échanges bilatéraux. Cette approche a été retenue pour le modèle des flux commerciaux parce qu'elle s'accorde bien aux modèles théoriques (Bergstrand, 1985 ; Bergstrand, 1989 ; et Bergstrand,

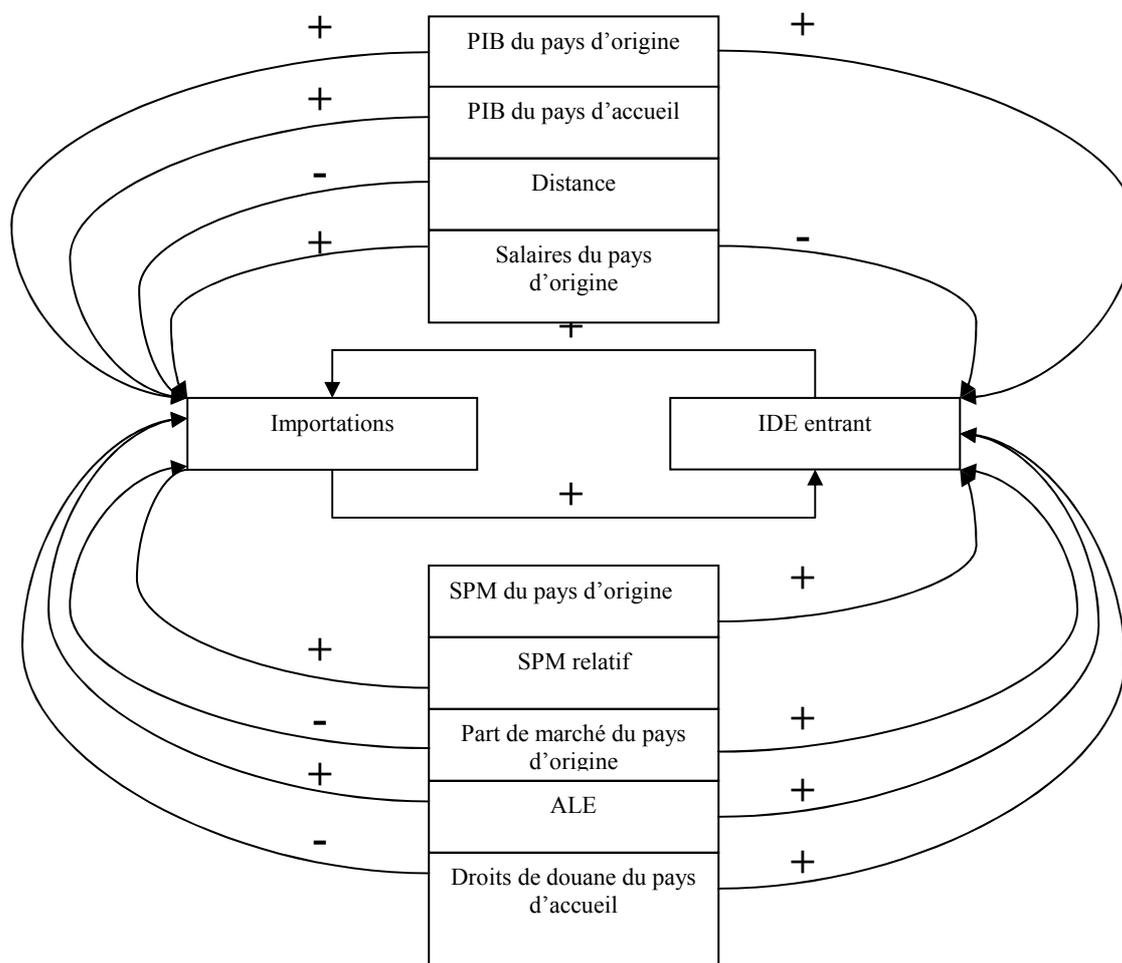
<sup>31</sup>. A noter que ces affirmations n'ont rien de normatif. Le fait que la relation entre l'IDE et les échanges soit positive (ou négative) ne doit pas être considéré comme traduisant un produit ou un résultat souhaitable (ou non souhaitable). Il indique simplement le signe pris par le coefficient dans un modèle.

1990), et parce que son utilisation est largement répandue (Otsuki, Wilson et Sewadeh, 2001a et 2001b ; Zahniser *et al.*, 2002, entre autres).

**Graphique A3.1 Hypothèses concernant les relations entre IDE sortant, exportations et facteurs connexes**



Pour ce qui est du modèle des importations (graphique A3.2), nos attentes sont identiques sauf pour deux variables, le SPM relatif et la part de marché. Dans ce cas, le SPM relatif devrait en effet avoir un effet positif car le SPM étant plus élevé dans le pays importateur que dans le pays exportateur, le premier devrait importer davantage de produits alimentaires du fait que les coûts de production sont moindres dans le pays exportateur. La part de marché devrait quant à elle avoir un signe négatif car plus le marché du pays importateur est concurrentiel plus le partenaire aura du mal à le pénétrer. Une autre différence entre les deux modèles est que, dans celui concernant les importations, on considère l'investissement entrant. En vertu de notre hypothèse de complémentarité entre les échanges et l'investissement, nous affectons à cette variable le signe positif.

**Graphique A3.2 Hypothèses concernant les relations entre IDE entrant, importations et facteurs connexes**

### *Spécifications des modèles et problèmes statistiques*

Dans un premier temps, nous avons considéré un modèle d'échanges simplifié intégrant l'investissement (voir le tableau A3.1). Dans le modèle gravitaire de base, les courants d'échange sont fonction des PIB des partenaires bilatéraux et de la distance entre ces pays. Il n'est pas rare que les modèles de gravité intègrent d'autres variables, comme l'appartenance à une ZLE. Toutes les variables continues sont représentées par leur logarithme. Dans notre modèle simplifié, nous avons inclus aussi le SPM relatif et le stock d'investissements, dans le cas des exportations.

Les études antérieures laissant supposer l'existence d'un lien entre l'IDE et les échanges, avant d'inclure l'IDE dans un modèle d'échanges il convient de se demander si l'IDE doit entrer comme variable endogène dans les équations des échanges. Par conséquent, la première étape consiste à effectuer un test pour vérifier la présence d'une relation endogène. Il nous est ainsi apparu que, dans le cas des exportations, l'investissement sortant est une variable endogène et que, dans celui des importations, l'investissement entrant est endogène. Comme nos données se présentaient sous forme de panel, il nous a fallu choisir entre un modèle sur données groupées et un modèle sur données de panel. Nous avons utilisé les deux et eu recours à un test de spécification de Hausman pour déterminer s'il fallait préférer un modèle à effets fixes ou à effets aléatoires. Les modèles les plus performants pour les exportations et les importations sont présentés dans les tableaux.

## Résultats

La spécification qui donne les meilleurs résultats pour les exportations est le modèle sur données groupées avec erreurs types robustes. Le  $R^2$  est de 0.65. Toutes les variables à l'exception de deux sont statistiquement significatives et la plupart ont le signe attendu, abstraction faite du SPM relatif. Nous avons ainsi confirmation que l'investissement est complémentaire des échanges. Au vu du test de Hausman, dans le cas des importations, la meilleure spécification est le modèle à effets aléatoires. Le  $R^2$  est de 0.56. Toutes les variables sont statistiquement significatives et seul l'investissement entrant n'a pas le signe attendu.

**Tableau A3.1 Modèles préliminaires des échanges et de l'IDE**

Variable dépendante	<b>ln(Exportations)</b>	<b>ln(Importations)</b>
Variabiles explicatives	Modèle sur données groupées avec VI	Modèle à effets aléatoires avec VI
ln( <i>Investissement sortant</i> )	0.23*** <sup>a</sup> (0.072)	
ln( <i>Investissement entrant</i> )		-0.28* <sup>a</sup> (0.16)
ln( <i>PIB pays d'origine</i> )	0.43*** (0.085)	0.97*** (0.13)
ln( <i>PIB pays d'accueil</i> )	0.62*** (0.043)	0.22*** (0.030)
ln( <i>Distance</i> )	-0.84*** (0.072)	-0.67*** (0.066)
ln( <i>SPM relatif</i> )	0.043 (0.063)	0.061** (0.029)
<i>Non appartenance à l'UE ou l'ALENA</i>	-0.77*** (0.15)	-0.44*** (0.062)
<i>Constante</i>	3.036 (0.86)	3.43*** (0.016)
$\sigma_u$		1.17
$\sigma_\varepsilon$		0.35
$\rho$		0.92
$R^2$	0.65	0.56
N	2055	1602

a. Variable endogène

N.B. : Significatif au seuil de \*\*\*= 1 pour cent, \*\*=5 pour cent, et \*=10 pour cent. Les écarts types sont fournis entre parenthèses sous la valeur estimée du coefficient. Les erreurs types du modèle sur données groupées sont robustes. La mention avec VI signifie qu'on a recours à la technique des variables instrumentales en raison de la présence de variables endogènes.

## Modèles complets

### Argumentation théorique

Nous avons déjà présenté, à propos des modèles préliminaires, la plupart des hypothèses sous-tendant la modélisation des exportations et des importations. Ces modèles préliminaires ne tenaient pas compte des salaires, de la part de marché ni des droits de douane. Dans les modèles complets, nous intégrons les salaires car cette variable, représentative des coûts de production, risque d'influer largement sur les capacités d'exportation et d'importation. Une augmentation des coûts de production, tels que mesurés par les salaires, réduit l'aptitude à exporter et accroît la demande d'importations. Par conséquent, les salaires devraient, selon nous, présenter une corrélation inverse avec les exportations et directe avec les importations. Les droits de douane sont une autre composante du coût du commerce. On dispose de deux types de données dans ce domaine : le taux consolidé et le taux effectif. Nous avons choisi de nous référer à la moyenne simple des droits de douane applicables aux produits constituant les divisions 15 et 16 de la

CITI Rév. 3. Selon nous, les droits de douane devraient exercer une influence négative sur les exportations aussi bien que sur les importations.

Avec les équations de l'investissement, nous nous efforçons d'aborder la relation de complémentarité ou de substitution entre les échanges et l'investissement sous un angle différent. Nous souhaitons qu'il y ait concordance entre les résultats des modèles des échanges et des modèles de l'investissement ce qui corroborerait la complémentarité entre les deux variables. Par conséquent, nous partons du principe que dans le modèle de l'investissement entrant, les importations doivent avoir le signe positif, de même que les exportations dans celui de l'investissement sortant. Comme dans le cas des échanges, le PIB, qui rend compte de la taille du marché, devrait exercer une influence positive sur l'investissement aussi bien entrant que sortant. Dans un modèle concernant les flux bilatéraux et reposant sur l'hypothèse d'une relation de complémentarité entre les échanges et l'investissement, la distance aurait un effet négatif sur l'investissement puisque investissement et échanges sont deux phases successives. Etant donné que le modèle ne renvoie pas ici aux flux bilatéraux, cette variable ne peut toutefois être prise en compte.<sup>32</sup>

Dans le cas de l'investissement sortant, les variables de coût, à savoir les salaires et le SPM, devraient avoir un effet négatif car les entreprises sont d'autant moins désireuses de s'implanter sur les marchés locaux que les coûts de production y sont élevés. Qui plus est, des coûts de production élevés devraient défavoriser les exportations du fait de la complémentarité entre ces dernières et l'investissement sortant. La part de marché, par contre, devrait exercer une influence positive sur l'investissement sortant car le fait d'occuper une part importante du marché incite à investir sur d'autres marchés. Les pays qui ne sont partie ni à l'UE ni à l'ALENA devraient moins investir à l'étranger car ils ne bénéficient pas des liens et de la facilité d'accès au marché résultant de ces accords. Il est par ailleurs probable que l'investissement à l'étranger sera d'autant plus important que les droits de douane sont élevés par suite du contournement des droits de douane.

De son côté, l'investissement entrant diminuera vraisemblablement en présence de coûts de production, qu'il s'agisse des salaires ou du SPM, élevés, ceux-ci décourageant l'implantation de filiales étrangères. La non appartenance à l'UE ou à l'ALENA devrait avoir un effet négatif sur l'investissement entrant, qui offre alors moins de perspectives d'ouvrir accès à un marché plus vaste. On peut, dans ce cas aussi, escompter une corrélation directe avec le niveau des droits de douane, les entreprises cherchant à éluder ces derniers.

#### *Spécifications des modèles et problèmes statistiques*

A partir du moment où on veut appréhender plus complètement l'IDE, il faut analyser aussi bien les entrées que les sorties d'IDE. Nous avons en conséquence estimé quatre équations, dans lesquelles les variables dépendantes sont, respectivement, l'investissement entrant, les importations, l'investissement sortant et les exportations. Nous avons traité ces équations séparément, cela nous ayant paru raisonnable du fait que les données sur les échanges portent sur les flux bilatéraux alors que les données sur l'IDE renvoient aux mouvements totaux et non bilatéraux.

Comme on l'a déjà indiqué à propos des modèles préliminaires, il pourrait exister une relation endogène entre les échanges et l'IDE. Nous avons donc procédé à un test d'endogénéité. Dans le cas de l'investissement sortant, celui-ci met en évidence l'endogénéité de la part de marché. Dans le cas des exportations, le test d'endogénéité est statistiquement significatif pour l'investissement sortant pour une valeur de p de 9 %, ce qui interdit de trancher. Il confirme par contre l'endogénéité de la part de marché.

---

<sup>32</sup> Handy et Bamford (2000) avancent un argument qui va dans le sens contraire. Ils font en effet valoir que dans certains cas, le rapport entre les coûts de transport et la valeur des produits limite la distance sur laquelle il reste rentable de transporter les produits alimentaires (Handy et Bamford, 2000, p. 59). Si l'on se range à ce point de vue, la distance peut accroître l'investissement.

Nous avons estimé le modèle en recourant et en ne recourant pas à la technique des variables instrumentales et sommes parvenus à la conclusion que la meilleure spécification était celle des variables instrumentales, ce qui suppose que l'investissement sortant et la part de marché sont des variables endogènes.

Afin de vérifier la solidité de nos résultats, nous avons fait tourner les modèles avec les taux effectifs et les taux consolidés de droits de douane. Nous avons par ailleurs eu recours au test de Hausman pour déterminer s'il valait mieux utiliser un modèle à effets fixes ou un modèle à effets aléatoires. Dans tous les cas, le test de Hausman conduit à préférer une spécification à effets aléatoires. Pour l'investissement sortant et l'investissement entrant, nous sommes toutefois revenus à un simple modèle sur données groupées. Nous divergeons donc sur ce point de nombre des études évoquées, qui reposent sur des modèles à effets fixes. Dans le cas des exportations, nous avons retenu le modèle à effets aléatoires en raison des résultats du test de Hausman. Une grande prudence s'impose donc dans l'interprétation des résultats du modèle sur données de panel relatif aux exportations. Les résultats des modèles sont présentés dans les tableaux A3.2 et A3.3 ci-dessous et débattus dans le corps du texte.

Tableau A3.2 Exportations et stock d'IDE sortant

Variable dépendante	(1) $\ln(\text{investissement sortant})$ Modèle avec VI	(2) $\ln(\text{investissement sortant})$ Modèle avec VI	(3) $\ln(\text{exportations})$ Modèle à effets aléatoires sur données de panel avec VI	(4) $\ln(\text{exportations})$ Modèle à effets aléatoires sur données de panel avec VI
Variables explicatives				
$\ln(\text{investissement sortant})$			0.021 <sup>a</sup> (0.13)	0.040 <sup>a</sup> (0.13)
$\ln(\text{exportations})$	-1.65 <sup>a</sup> (0.93)	-1.59 <sup>ab</sup> (0.86)		
$\ln(\text{PIB pays d'origine})$	1.95 <sup>***</sup> (0.48)	1.94 <sup>***</sup> (0.40)	0.74 <sup>**</sup> (0.34)	0.69 <sup>*</sup> (0.34)
$\ln(\text{PIB pays d'accueil})$			0.32 <sup>***</sup> (0.029)	0.30 <sup>***</sup> (0.029)
$\ln(\text{salaires pays d'origine})^b$	0.13 (0.12)	0.090 (0.13)	-0.20 (0.26)	-0.16 (0.27)
$\ln(\text{SPM pays d'origine})$	0.75 <sup>*</sup> (0.41)	0.65 (0.37)		
$\ln(\text{SPM relatif})$			0.023 (0.024)	0.015 (0.027)
$\ln(\text{part de marché pays d'origine})$	16.12 <sup>***a</sup> (7.57)	15.78 <sup>***a</sup> (6.45)	3.18 <sup>***a</sup> (0.79)	3.21 <sup>***a</sup> (1.00)
$\ln(\text{Distance})$			-0.60 <sup>***</sup> (0.084)	-0.63 <sup>***</sup> (0.081)
$\ln(\text{droits de douane pays d'accueil})^c$	0.0016 (0.038)	0.022 (0.041)	-0.030 <sup>**</sup> (0.013)	-0.0053 (0.0048)
<i>Non appartenance à l'UE ou à l'ALENA</i>	-2.85 <sup>***</sup> (0.85)	-3.076 <sup>***</sup> (0.80)	-0.22 (0.17)	-0.47 <sup>***</sup> (0.15)
<i>Constante</i>	2.57 (5.073)	-2.061 (4.97)	-11.59 (1.37)	4.52 <sup>**</sup> (2.40)
$\sigma_u$			0.93	0.94
$\sigma_e$			0.22	0.22
$\rho$			0.95	0.95
R <sup>2</sup>	0.58	0.60	0.66	0.68
N	109	106	924	921

a. Variable endogène.

b. Pour les régressions 1 et 2, les salaires renvoient aux coûts de main-d'œuvre dans l'industrie alimentaire alors que dans les régressions 3 et 4 ils renvoient à la rémunération des salariés de ce secteur.

c. Dans les régressions 1 et 3, les droits de douane sont donnés par la somme des moyennes simples des taux consolidés applicables aux produits alimentaires, d'une part, et aux produits du tabac, d'autre part, tandis que dans les régressions 2 et 4 ils correspondent à la somme des moyennes simples des taux effectifs visant ces mêmes produits.

N.B. : Significatif au seuil de \*\*\*= 1 pour cent, \*\*=5 pour cent, et \*=10 pour cent. Les écarts types sont fournis entre parenthèses sous la valeur estimée du coefficient. Les erreurs types du modèle sur données groupées sont robustes. La mention avec VI signifie que le modèle fait intervenir des variables instrumentales en raison de la présence de variables endogènes. Pour les régressions 1 et 2, les données sont groupées par année et pour les régressions 3 et 4 par paire de pays.

Tableau A3.3 Importations et stock d'IDE entrant

Variable dépendante	(5) <i>ln(investissement entrant)</i> Modèle avec VI	(6) <i>ln(investissement entrant)</i> Modèle VI	(7) <i>ln(importations)</i> Modèle à effets aléatoires sur données de panel	(8) <i>ln(importations)</i> Modèle à effets aléatoires sur données de panel
Variables explicatives				
<i>Ln(investissement entrant)</i>			0.18*** (0.063)	0.0069 (0.028)
<i>Ln(importations)</i>	0.37*** <sup>a</sup> (0.16)	0.36*** <sup>a</sup> (0.15)		
<i>Ln(PIB pays d'origine)</i>	0.22** (0.10)	0.22** (0.094)	1.37*** (0.26)	0.13*** (0.032)
<i>Ln(PIB pays d'accueil)</i>			0.41*** (0.020)	0.79*** (0.12)
<i>Ln(salaires pays d'accueil)<sup>b</sup></i>	0.12 (0.10)	0.13 (0.10)	-0.77*** (0.27)	-0.025 (0.13)
<i>Ln(SPM pays d'accueil)</i>	-0.79*** (0.17)	-0.62*** (0.13)		
<i>Ln(SPM relatif)</i>			0.38*** (0.049)	0.0084 (0.026)
<i>Ln(distance)</i>			-1.11** (0.043)	-0.79*** (0.097)
<i>ln(droits de douane pays d'accueil)<sup>c</sup></i>	0.058** (0.021)	0.064** (0.027)	0.013 (0.010)	-0.020* (0.012)
<i>Non appartenance à l'UE ou à l'ALENA</i>	-0.57** (0.22)	-0.52** (0.18)	-0.76*** (0.17)	-0.34** (0.14)
<i>Constante</i>	-2.17 (1.041)	-2.075 (1.03)	2.41** (1.13)	5.79*** (0.84)
$\sigma_{\mu}$			0.19	1.055
$\sigma_{\epsilon}$			0.86	0.18
$\rho$			0.048	0.97
R <sup>2</sup>	0.67	0.67	0.70	0.64
N	121	119	900	883

a. Variable endogène.

b. Pour les régressions 5 et 6, les salaires renvoient aux coûts de main-d'œuvre dans l'industrie alimentaire alors que dans les régressions 7 et 8 ils renvoient à la rémunération des salariés de ce secteur.

c. Dans les régressions 5 et 8, les droits de douane sont donnés par la somme des moyennes simples des taux effectifs visant les produits alimentaires, d'une part, et les produits du tabac, d'autre part, tandis que dans les régressions 6 et 7 ils correspondent à la somme des moyennes simples des taux consolidés applicables à ces mêmes produits.

Significatif au seuil de \*\*\*= 1 pour cent, \*\*=5 pour cent, et \*=10 pour cent. Les écarts types sont fournis entre parenthèses sous la valeur estimée du coefficient. Les erreurs types du modèle sur données groupées sont robustes. La mention avec VI signifie que le modèle fait intervenir des variables instrumentales en raison de la présence de variables endogènes. Pour les régressions 5 et 6, les données sont groupées par année, pour la régression 7 par paire de pays et pour la régression 8 par importateur.

## ANNEXE 4 INFORMATIONS DE RÉFÉRENCE POUR LES QUATRE ÉTUDES DE CAS

### A. GHANA

Depuis son accès à l'indépendance, en 1957, le Ghana a atteint un niveau de maturité qui neutralise le risque politique dans les décisions des investisseurs. En décembre 2004, pour la quatrième fois depuis le vote de la nouvelle Constitution (1992), le pays a organisé avec succès des élections pluralistes, libres et démocratiques.

Situé en Afrique de l'Ouest en bordure du Golfe de Guinée, le Ghana qui a pour voisins la Côte d'Ivoire, le Togo et le Burkina Faso présente une superficie totale de 239 460 km<sup>2</sup> dont 8 520 sont recouverts d'eau, notamment par le Lac Volta. Les principales villes sont : Accra, la capitale, au sud ; Kumasi au centre, et Tamale, au nord. La terre arable et la terre vouée aux cultures permanentes représentent respectivement 16.3 et 9.7 %. Comme seuls 110 km<sup>2</sup> de terre arable sont irrigués, une grande partie de la production agricole ne l'est pas et est tributaire des précipitations. Les ressources naturelles du Ghana sont l'or, le bois d'œuvre, les diamants industriels, la bauxite, le manganèse, la pêche, le caoutchouc et l'hydroélectricité.

Le Ghana compte 20.8 millions d'habitants dont près de 40 % sont âgés de moins de 15 ans. Selon les estimations, la population augmenterait de 1.36 % par an.<sup>33</sup> Même si le pays dispose d'un système éducatif de qualité depuis longtemps, il ne s'en classe pas moins parmi les pays à plus faible revenu d'Afrique en termes de revenu par habitant. Le revenu national brut (RNB) par habitant est de 270 USD. Avec un RNB aussi bas et compte tenu de la jeunesse de la population, la demande d'emplois et de services publics est considérable (Banque mondiale, 2004).

#### Économie générale

L'agriculture continue de jouer un rôle déterminant dans l'économie ghanéenne. Elle représente environ 35 % du PIB et emploie 60 % de la population active. L'Economist Intelligence Unit (EIU) (2005) estime qu'en 2004, le PIB s'élève à 8 200 millions USD [75 900 millions de cedis ghanéens (GHC)], ce qui correspond à un taux de croissance annuelle réelle de 5.4 % par rapport à 2003 et dépasse l'objectif de croissance réelle du PIB de deux points de pourcentage. Les produits de base constituent toujours l'essentiel des exportations du pays (tableau 1). L'or, les fèves et les produits dérivés du cacao, le bois d'œuvre et en grumes sont les principales exportations du Ghana. Le dépassement de l'objectif de croissance du PIB en 2004 s'explique en partie par une augmentation de 48 % de la production de cacao pendant la saison 2003-2004. Dans le secteur des services, le tourisme obtient des résultats spectaculaires. Les récents investissements publics comme l'extension de l'aéroport international Kotoka à Accra et, plus généralement, les améliorations du transport, du commerce et des services publics comptent pour beaucoup dans les gains du tourisme.

---

<sup>33</sup> Cette estimation tient expressément compte des effets de la surmortalité due au SIDA. Ces effets peuvent comprendre un raccourcissement de l'espérance de vie, une mortalité infantile et des taux de mortalité plus élevés, des taux de peuplement et d'accroissement de la population plus faibles, ainsi que des changements dans la distribution de la population par âge et par sexe plus marqués qu'ils ne devraient l'être (estimation datant de juillet 2004).

Le déficit commercial du Ghana persiste (tableau A4.1). Le niveau élevé des importations de produits non pétroliers constitue une énorme difficulté pour le gouvernement ghanéen soucieux de maîtriser l'économie du pays, surtout en cette ère de libéralisation des marchés financiers : en effet, comme les termes de l'échange des produits de base sont moins favorables que ceux des produits manufacturés, une forte demande d'importations consomme des devises sans produire l'effet multiplicateur si nécessaire par le biais de la croissance de l'emploi et du paiement des services. Le cedi ghanéen continue de perdre de la valeur face au dollar et à l'euro. L'inflation persiste. L'accroissement des activités de transformation primaire du cacao et d'autres produits agricoles qui se met lentement en place a un rôle à jouer dans tout effort visant à réduire le déficit de la balance commerciale, soit en augmentant les recettes à l'exportation, soit en accroissant la disponibilité de produits finis importés sur le marché intérieur.

**Tableau A4.1 Structure économique et indicateurs annuels du Ghana**

Chiffres macroéconomiques					
	2000 <sup>a</sup>	2001 <sup>a</sup>	2002 <sup>a</sup>	2003 <sup>a</sup>	2004 <sup>b</sup>
PIB au prix du marché (en millions de GHC)	27200	38100	48900	65200 <sup>b</sup>	75900
PIB (en millions USD)	5000	5300	6200	7500 <sup>b</sup>	8400
Croissance réelle du PIB (%)	3.7	4.2	4.5	5.2 <sup>b</sup>	5.4
Population (en millions)	19.6	20.0	20.5	20.9	21.4
Exportations de marchandises (en millions USD)	1936.3	1867.1	2015.2	2562.4	3080.8
Importations de marchandises FOB (en millions USD)	2766.6	2968.5	2707.0	3276.1	3908.2
Chiffres des échanges internationaux					
Principales importations en 2003	millions USD		Principales importations en 2003		millions USD
Or	830.1		non pétroliers		2406.4
Fèves et dérivés du cacao	802.2		pétrole		562.9
Bois d'œuvre et grumes	174.7				
Principales destinations des exportations en 2003 <sup>c</sup>	% du total		Principales origines des importations en 2003 <sup>c</sup>		% du total
Pays-Bas	11.2		Nigeria		21.2
Royaume-Uni	10.8		Chine		8.6
France	7.8		Royaume-Uni		6.7
Allemagne	6.2		Côte d'Ivoire		5.8
Japon	5.2		États-Unis		5.6

a. réel

b. Estimations de l'Economist Intelligent Unit

c. Basé sur les statistiques du commerce extérieur des partenaires et susceptible de présenter une importante marge d'erreur.

Source : EIU (2005)

Outre l'or, le cacao et le bois d'œuvre, le Ghana exporte du thon, de la bauxite, de l'aluminium, du minerai de manganèse et des diamants dans des proportions non négligeables. Ensemble, ces produits de base ont représenté plus de 70 % des 2 562.4 millions USD d'exportations réalisés par le Ghana en 2003, d'après les estimations (tableau 1). Le pays exporte en majorité vers l'Europe. Le commerce des produits de base avec les pays en développement fait partie intégrante de l'histoire économique de l'Europe. Les principaux partenaires à l'exportation du Ghana sont les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne et le Japon d'après les données de 2003.

Comme le Ghana est un pays en développement dépourvu de pétrole, le profil de ses importations est évidemment dominé par les biens d'équipement, le pétrole et les denrées alimentaires. En 2003, environ

50 % des 3 276.1 millions USD d'importations du Ghana ont été fournis par le Nigeria (21.2 %), la Chine (7.6 %), le Royaume-Uni (6.7 %), la Côte d'Ivoire (5.8 %) et les États-Unis (5.6 %).

Le 13 juillet 2004, le Ghana a mis un terme à l'initiative d'aide aux pays pauvres très endettés (PPTE) du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale. Après avoir décidé d'y participer en février 2002, le gouvernement ghanéen avait mis en œuvre des politiques qui entraient en concurrence avec les exigences de la Facilité pour la réduction de la pauvreté et la croissance (FRPC) arrêtées avec les bailleurs de fonds, qui prend fin en mai 2006. D'après l'EIU, il se pourrait que l'allègement de la dette au titre de l'initiative PPTE soit neutralisé par « le rapatriement accru des bénéfices réalisés par les sociétés d'exploitation minière étrangères ». Le Ghana continue de se classer parmi les pays de tête pour ce qui est des transferts de fonds des étrangers et même s'il n'est pas interrompu, le soutien des donateurs ne devrait pas parvenir à empêcher le compte courant de connaître un déficit de 2.4 % du PIB en 2005 et de 3.9 % du PIB en 2006, d'après l'EIU.

Le Ghana a été l'un des premiers pays de l'Afrique sub-saharienne à adhérer au programme d'ajustements structurels de la Banque mondiale. Sur le plan international, la tendance à la libéralisation macroéconomique qui s'est amorcée à la fin des années 80 a ouvert les marchés et augmenté l'importance des accords commerciaux. Au départ, l'enjeu de la formulation des nouveaux accords commerciaux était de convertir des quotas en droits de douane. Effectivement, cette méthode a permis de maintenir les relations commerciales existant de longue date. Mais à mesure que les marchés financiers se sont libéralisés, la concurrence pour les capitaux à investir s'est intensifiée. Plusieurs facteurs comme les troubles civils latents en Côte d'Ivoire, les enjeux liés à la toute puissance économique du Nigeria, richement doté en pétrole, et la stabilité politique du Ghana se conjuguent pour faire de ce pays la passerelle des échanges et de la croissance économique de l'Afrique de l'Ouest.

## **B. MOZAMBIQUE**

L'histoire politique du Mozambique est la clé de sa structure économique actuelle et de son ouverture à l'investissement étranger. Après avoir acquis son indépendance à l'égard du Portugal en juin 1975, le pays a sombré dans une guerre civile qui a duré 15 ans. En novembre 1990 a été adoptée une nouvelle Constitution, qui entérine le principe du pluralisme politique. En 1994, le Mozambique a organisé ses premières élections multipartites, qui ont abouti à la situation de stabilité politique que connaît maintenant le pays.

La taille du Mozambique, sa situation géographique et sa dotation en ressources naturelles jouent un rôle déterminant dans sa stratégie de développement économique. Ce pays couvre une superficie de quelque 799 380 km<sup>2</sup>, dont 13 000 km<sup>2</sup> correspondent à des étendues d'eau. Sa taille équivaut à deux tiers de celle de l'Afrique du Sud voisine, et environ au triple de la superficie de la Grande-Bretagne. Le Mozambique a des frontières communes avec la Tanzanie au nord, avec la Zambie, le Malawi et le Zimbabwe (trois pays sans littoral) à l'ouest, ainsi qu'avec l'Afrique du Sud et le Swaziland (également enclavé) au sud. Au total, ces six pays voisins partagent 4 571 km de frontière avec le Mozambique, et les ports situés le long des 2 470 km de côtes mozambicaines jouent un rôle essentiel dans la vie économique de quatre pays voisins sans littoral.

Le Mozambique est divisé en 10 provinces. Celles de Zambézia et de Nampula, dans le nord, possèdent les terres agricoles les plus fertiles et regroupent 40 % de la population du pays. Le fleuve Zambèze est

navigable de la ville de Tete, située dans la province la plus occidentale du Mozambique, à l'océan Indien, et s'écoule entre les provinces de Zambézia et de Sofala. Un des deux lacs mozambicains, le lac Cahora Bassa, situé dans la province de Tete, se trouve entièrement sur le territoire national, tandis que le second, le lac Niassa, qui baigne la province éponyme, est commun au Mozambique et au Malawi. Maputo, la capitale, est située dans l'extrême sud du pays, à quelque 430 km à l'est de Johannesburg. Les cinq autres principales villes mozambicaines, classées dans l'ordre décroissant de leur population estimée, sont : Beira, une ville portuaire de la province de Sofala, Nampula dans le nord, Chimoiio dans l'ouest (non loin de la frontière zimbabwéenne), Nacala, un port situé dans la province de Nampula, et Quelimane, une ville portuaire de la province de Zambézia.

La population du Mozambique est estimée à 18.8 millions d'habitants (dont environ 1.1 million vivent dans la capitale, Maputo) et devrait croître au rythme de 1.22 % par an. La part de la population vivant en milieu rural est évaluée à 67 %, mais on assiste à un phénomène classique d'exode rural. Il est d'autant plus difficile d'endiguer cet afflux vers les zones urbaines, voire d'amener des citadins à regagner les campagnes, que le pays doit faire face aux vestiges de la guerre. La quasi-totalité des habitants ont moins de 65 ans : les tranches d'âge de 0 à 14 ans et de 15 à 64 ans représentent respectivement 43.6 % et 53.6 % de la population. L'espérance de vie des Mozambicains est de 37 ans. Ces indicateurs sociaux, ainsi que d'autres, conjugués à la nécessité que le secteur privé sous toutes ses formes joue un rôle central dans le développement économique, définissent les enjeux de l'action gouvernementale au Mozambique.

### Informations économiques générales

Le produit intérieur brut (PIB) de l'économie mozambicaine a été estimé à 5 400 millions USD en 2004, et à 4 400 millions USD en 2003. Par ailleurs, la croissance du PIB réel a été évaluée à 8.2 % en 2004, et à 7.1 % en 2003. Cette expansion économique spectaculaire s'est accompagnée d'une inflation relativement stable, qui s'est établie à 13.4 % en 2003 et a été estimée à 12.8 % en 2004. Le Mozambique continue à importer davantage qu'il n'exporte, mais son déficit commercial diminue. Les exportations d'aluminium contribuent de manière sensible à ce rééquilibrage de la balance commerciale. Tandis que le Mozambique investit pour relancer son économie, les importations de machines et d'équipements représentent environ 11.3 % de l'ensemble de ses importations. D'autres projets d'investissements dans le domaine de l'extraction et du traitement du titane, ainsi que dans le secteur de l'habillement, devraient contribuer à réduire encore l'écart entre importations et exportations (Tableau A4.2).

**Tableau A4.2 Structure économique et indicateurs annuels du Mozambique**

Statistiques macroéconomiques					
	2000 <sup>a</sup>	2001 <sup>a</sup>	2002 <sup>a</sup>	2003 <sup>b</sup>	2004 <sup>c</sup>
PIB aux prix du marché (millions MZM)	56 900	71 100	85 200	103 700	124 000
PIB (millions USD)	3 700	3 400	3 600	4 400	5 400
Croissance du PIB réel (%)	1.5	13	7.7	7.1 <sup>a</sup>	8.2
Population (millions)	17.9	18.2	18.5	18.9	19.2
Exportations de biens (millions USD)	364	726	679.3	880.2	1 253.9
Importations de biens FAB (millions USD)	1 046.0	997.3	1 215.7	1 228.2	1 448.5
Statistiques des échanges internationaux					
Principales exportations en 2003	Millions USD		Principales importations en 2003	Millions USD	
Aluminium	519		Machines et équipements	139	
Crevettes	64		Véhicules, matériel de transport et pièces de rechange	113.8	
Noix de cajou en coque et décortiquées	17		Combustibles	92.3	
Produits manufacturés	15		Textiles	43.4	
			Produits métalliques	38.9	

Principaux pays de destination des exportations en 2003 <sup>d</sup>	% du total		Principaux pays d'origine des importations en 2003 <sup>d</sup>	% du total
Belgique	30.3		Afrique du Sud	34.5
Afrique du Sud	17.3		Australie	10.4
Italie	11.6		États-Unis	5.1
Espagne	11.3		Portugal	5.0

- Chiffres effectifs.
- Estimations officielles.
- Estimations de l'*Economist Intelligence Unit* (EIU).
- Chiffres fondés sur les statistiques commerciales des partenaires du pays, caractérisés par une marge d'erreur importante.

Source : EIU (2005)

Autrefois conséquente, la dette extérieure du Mozambique a été allégée par le biais de mesures de remise et de rééchelonnement de dettes prises dans le cadre de l'Initiative en faveur des pays pauvres très endettés (PPTE) et de l'Initiative PPTE renforcée, achevées en juillet 2004. Par ailleurs, le Brésil a consenti à annuler 314 millions USD de dette bilatérale, représentant 95 % des 331 millions USD de créances qu'il détenait sur le Mozambique. Cela a permis de réduire encore le niveau précédemment insoutenable d'une dette qui se montait à 3 702 millions USD en 2002. L'endettement extérieur total du Mozambique était de 3 988 millions USD en 2003.

L'agriculture, la pêche et la sylviculture représentent globalement 20 % du PIB et emploient 81 % de la population active, qui était estimée à 9.2 millions d'individus en 2000. Bien que 45 % des terres émergées soient considérées comme arables, 4 % seulement de cette superficie sont cultivés. Les cultures de rapport du Mozambique sont la noix de cajou, le thé, le sucre, le sisal, le coton, le coprah, le tabac, des oléagineux et certains agrumes. Le maïs est la principale culture de subsistance du pays, mais on y trouve également des plantations de manioc, de millet, de sorgho, d'arachides, de haricots et de riz. Il faut y ajouter les produits de l'élevage bovin et de l'aviculture. Les traits dominants de l'agriculture mozambicaine restent l'exploitation de terres non irriguées par des petits exploitants, la coexistence de cultures de rapport et de subsistance, ainsi qu'un faible niveau de technicité.

La pêche revêt une importance croissante pour l'économie mozambicaine, les crevettes sauvages continuant à jouer un rôle de premier plan dans les exportations. Les investissements du Royaume-Uni dans une nouvelle jetée à Angoche, dans la province de Nampula, qui borde l'océan Indien, étayent les activités de recherche des pouvoirs publics concernant l'élevage des crevettes, et le Japon est un gros importateur de crevettes mozambicaines. L'intérêt manifesté tant par le Royaume-Uni que par le Japon souligne les perspectives prometteuses de la pêche et du secteur de la crevette. Les captures écologiquement viables du Mozambique sont estimées à 500 000 tonnes de poisson, dont 300 000 tonnes d'anchois. Le niveau soutenable des captures de crevettes est estimé à 14 000 tonnes.

Le secteur industriel contribue à hauteur de 27.3 % au PIB, mais il n'emploie que 6 % de la population active. Les industries manufacturières – notamment les secteurs des produits alimentaires, des boissons, des produits chimiques (engrais, savon et peinture), de l'aluminium, des produits pétroliers, des textiles, du ciment, du verre, de l'amiante et du tabac – représentent environ 15.5 % du PIB. Le secteur des services est celui qui contribue le plus au PIB (52.7 %), mais il n'emploie que 13 % des actifs.

En 2003, les exportations du Mozambique, composées essentiellement de produits de base (aluminium, crevettes, noix de cajou, coton, sucre, agrumes, bois) et d'électricité vendue en gros, ont été évaluées à 880.2 millions USD. D'après les données de 2003, les principaux partenaires commerciaux du Mozambique à l'exportation étaient la Belgique (30.3 %), l'Afrique du Sud (17.3 %), l'Italie (11.6 %) et l'Espagne (11.3 %). Au premier rang des biens importés par le Mozambique, d'un montant total de 1 228.2 millions USD, figuraient la même année les machines et équipements, les véhicules, les combustibles, ainsi que les produits chimiques, métalliques, alimentaires et textiles. Les quatre principaux

fournisseurs d'importations du Mozambique étaient l'Afrique du Sud (34.5 %), l'Australie (10.4 %), les États-Unis (5.1 %) et le Portugal (5.0 %), qui représentaient à eux quatre 55 % des importations totales en 2003.

### C. TUNISIE

Traditionnellement incluse dans la région Moyen-Orient/Afrique du Nord (MENA), la Tunisie se singularise par sa stabilité politique au sein de cet ensemble géopolitique. Dernièrement, tandis que les pays d'Afrique du Nord s'efforçaient de diversifier leurs partenaires commerciaux, leurs échanges se sont intensifiés avec les pays d'Afrique subsaharienne, en particulier avec les autres anciennes colonies françaises. Après avoir acquis son indépendance en 1956, la Tunisie est devenue une république en 1957.

Pays riverain de la Méditerranée situé entre l'Algérie et la Libye, la Tunisie couvre une superficie de 163 610 km<sup>2</sup>, ce qui en fait le plus petit pays d'Afrique du Nord.<sup>34</sup> Sa proximité avec l'Italie a joué un rôle déterminant dans son évolution historique, et continue à influencer sur son développement économique. La longue côte de 1 148 km qui limite le territoire tunisien à l'est et au nord est un facteur clé pour les secteurs du tourisme et de la pêche, ainsi que pour les échanges. Sur les 155 360 km<sup>2</sup> de terres émergées tunisiennes, 17.9 % seulement sont arables et 13.7 % sont consacrées à des cultures permanentes.<sup>35</sup> On estime à 3 800 km<sup>2</sup> la superficie des terres irriguées, sachant que la Medjerda, qui arrose l'ouest du pays, est le seul fleuve permanent du pays, ce qui signifie que l'irrigation joue un rôle décisif dans la production agricole.

Tunis, la capitale, et la ville portuaire de Sfax sont les principaux centres d'activité économique et de population. Gabès et Kairouan sont également des villes importantes, auxquelles il convient d'ajouter le port de Bizerte. Le taux de croissance de la population tunisienne, qui est de 9.9 millions d'habitants (dont environ 1.8 million résident à Tunis), est estimé à 1.01 % par an. La jeunesse de la population va se traduire par une augmentation de la demande d'emplois et de services publics. Étant donné que l'espérance de vie moyenne est déjà de 74.7 ans, il y a tout lieu de penser que les pressions exercées sur les services sociaux vont s'accroître.

#### Informations économiques générales

En termes de contribution au produit intérieur brut (PIB), l'agriculture et la pêche n'arrivent qu'en troisième position (13.9 %), largement distancées par les services (53.9 %) et les industries manufacturières (20.6 %). L'EIU évalue à 28 100 millions USD (35 100 millions TND) le PIB tunisien de 2004. Estimé à 5.1 %, le taux de croissance du PIB réel en 2004 est en léger recul par rapport à 2003, mais en phase avec l'évolution tendancielle de l'expansion économique tunisienne sur le long terme (Tableau A4.3).

<sup>34</sup>. La Tunisie s'étend sur 750 km du nord au sud, mais sur 150 km seulement d'est en ouest.

<sup>35</sup>. Les terres arables tunisiennes sont essentiellement des plaines fertiles, situées notamment entre Sfax, Tunis et Bizerte.

**Tableau A4.3 Structure économique et indicateurs annuels de la Tunisie**

Statistiques macroéconomiques					
	2000 <sup>a</sup>	2001 <sup>a</sup>	2002 <sup>a</sup>	2003 <sup>a</sup>	2004 <sup>b</sup>
PIB aux prix du marché (millions TND)	26 700	38 700	29 900	32 300	35 100
PIB (millions USD)	19 500	20 000	21 000	25 000	28 100
Croissance du PIB réel (%)	3.5	4.9	1.7	5.6	5.1
Population (millions)	9.5	9.6	9.7	9.8	9.9
Exportations de biens (millions USD)	5 840.0	6 628.0	6 857.0	8 027.0	9 550.0
Importations de biens FAB (millions USD)	8 093.0	8 997.0	8 981.0	10 297.0	11 866.7
Statistiques des échanges internationaux					
Principales exportations en 2003	Millions USD		Principales importations en 2003	Millions USD	
Textiles	3 301		Textiles	2285	
Équipement électrique	93		Machines	1422	
Pétrole et produits dérivés	80		Équipement électrique	1311	
Articles en cuir et peau	487		Pétrole et produits dérivés	1310	
Huile d'olive	89		Véhicules, cycles et tracteurs	726	
Principaux pays de destination des exportations en 2003	% du total		Principaux pays d'origine des importations en 2003	% du total	
France	35.6		France	31.0	
Italie	22.8		Italie	23.0	
Allemagne	12.1		Allemagne	10.0	
Libye	5.4		Espagne	5.6	

a. Chiffres effectifs.

b. Estimations de l'*Economist Intelligence Unit* (EIU).

Source : EIU (2005)

Les ressources naturelles de la Tunisie sont le pétrole, les phosphates, le minerai de fer, le plomb, le zinc et le sel. Sa production agricole se compose d'olives, d'huile d'olive, de céréales (orge et blé), de produits laitiers, de tomates, d'agrumes, de viande bovine, de betteraves sucrières, de dattes et d'amandes. L'industrie regroupe les secteurs du pétrole, de l'exploitation minière (en particulier des phosphates et du minerai de fer), du tourisme, des textiles, de la chaussure, de l'agroalimentaire et des boissons. Les principaux postes d'exportation sont les textiles, les équipements électriques, le pétrole et les produits dérivés, et les produits agricoles. Il est intéressant de constater que les textiles, les équipements électriques et les produits pétroliers figurent également dans les principales importations tunisiennes, aux côtés des machines et des véhicules, cycles et tracteurs.

Les principaux partenaires commerciaux de la Tunisie sont des pays de l'Union européenne (UE). Plus précisément, la France et l'Italie représentaient à elles deux plus de la moitié des exportations tunisiennes en 2003 (à hauteur de 35.6 % et 22.8 %, respectivement). C'est aussi de ces deux pays que venaient la plus grande partie des importations (31.0 % et 23.0 %, respectivement). D'après les données de 2003, les deux autres principaux partenaires à l'exportation de la Tunisie à l'exportation étaient l'Allemagne (10.0 %) et l'Espagne (5.6 %).

Bien que certains segments du secteur des services, en particulier dans le domaine du tourisme, retrouvent une position solide, la vulnérabilité économique de la Tunisie dans la branche textile des industries manufacturières constitue une source d'incertitude lourde de conséquences. Les 280 000 salariés du textile représentent en effet la moitié environ des effectifs du secteur manufacturier. La production et les exportations de l'industrie textile tunisienne ont stagné de manière très nette au cours des deux dernières années, après avoir enregistré une croissance annuelle moyenne de 8 % pendant les années 90. Si la Tunisie reste le quatrième fournisseur de produits textiles de l'UE, sa part de marché a été entamée par les

exportations des pays d'Europe de l'Est et d'Asie. La Chine est ainsi devenue récemment le premier fournisseur de produits textiles de la France.

En 2004, c'est le secteur agroalimentaire qui a enregistré les meilleurs résultats parmi les industries manufacturières tunisiennes. Les recettes d'exportation de l'industrie alimentaire ont augmenté de 85 % au cours des 11 premiers mois de l'année 2004, par rapport à la même période de 2003, malgré la faiblesse de la demande dans l'UE.<sup>36</sup> Cette augmentation est essentiellement imputable à l'envolée des exportations d'huile d'olive, qui constitue le principal produit de la branche agroalimentaire.

Les résultats du secteur agricole ont été mitigés en 2004. D'après les estimations, la récolte de céréales tunisienne en 2004 est inférieure de 17.0 % environ au niveau record de 2.9 millions de tonnes atteint en 2003, ce qui s'explique essentiellement par les dégâts provoqués par des pluies abondantes et des averses de grêle en juin, ainsi que par les préjudices causés ensuite par le mildiou. L'estimation de la récolte de céréales révisée à 2.4 millions de tonnes est toutefois nettement supérieure à la moyenne des dix dernières années, qui s'établit à 1.7 millions de tonnes. Les répercussions négatives de la récolte de céréales de 2004 ont été compensées par les hausses de production observées pour les olives, les dattes, les abricots, les pêches, les prunes, les grenades et d'autres fruits d'arbres, ainsi que pour les melons et de nombreux légumes. L'oléiculture est une activité cyclique bisannuelle. La campagne 2002-2003 a été une année de faible production, limitée à 72 000 millions de tonnes d'olives. Une forte production, de 260 000 millions de tonnes, a en revanche été enregistrée pendant la campagne 2003-2004. La campagne suivante devrait être marquée par un recul au niveau des « années basses ». D'après les prévisions, la récolte de 2004-2005 devrait toutefois atteindre 122 000 millions de tonnes, ce qui représenterait une hausse de 10 % par rapport à la production de 2003-2004. Environ 80 % de la production de 2003-2004 ont été exportés vers l'UE. La variété de dattes *deglet nour*, qui est la plus répandue en Tunisie, est réputée pour sa qualité supérieure dans la profession.

Le solde déficitaire des échanges de marchandises de la Tunisie s'est accru en 2004. Les exportations records d'huile d'olive<sup>37</sup>, en volume comme en valeur<sup>38</sup>, devraient représenter environ 50 % des exportations agricoles de la Tunisie en 2004. Cette hausse permet de compenser la progression marquée des importations d'équipements mécaniques et électriques destinées à des investissements en capital fixe. Selon l'EIU, l'augmentation en valeur des exportations d'équipements mécaniques et électriques, ainsi que de produits miniers – en particulier de phosphates bruts et de produits dérivés, tels que l'acide phosphorique ou des engrais phosphatés –, a également atténué l'effet de la montée des importations sur le déficit commercial. La hausse des prix des produits alimentaires au niveau international et des cours des produits énergétiques (raffinés), ainsi que le renchérissement des prix mondiaux des matières premières industrielles (hors pétrole), mettent en exergue le coût de la structure des importations tunisiennes. Un redressement vigoureux des recettes touristiques – tandis que la Tunisie s'efforce d'étendre son marché à l'Europe de l'Est et à la Chine – ainsi que les envois de fonds des travailleurs émigrés tunisiens ont permis d'empêcher le creusement du déficit commercial et de renforcer les réserves de change.

<sup>36</sup>. Le secteur des matériaux de construction, les industries mécaniques et électriques, ainsi que l'industrie chimique ont également connu une forte expansion au cours des 11 premiers mois de l'année 2003.

<sup>37</sup>. L'augmentation quantitative des exportations tunisiennes d'huile d'olive s'explique par l'accroissement de la demande internationale consécutif à une baisse de la production en Italie et en Espagne, les deux principaux fournisseurs d'huile d'olive de l'UE. L'envolée du prix de l'huile d'olive est en partie imputable au déséquilibre régional entre l'offre et la demande, ainsi qu'à l'augmentation des quantités d'huile tunisienne vendues en bouteille, d'un meilleur rapport que les ventes en gros.

<sup>38</sup>. À la mi-octobre 2004, quelque 195 000 millions de tonnes d'huile d'olive avaient été exportées, pour un montant de 545 millions USD (654 millions TND), et l'on tablait sur un total supérieur à 200 000 millions de tonnes à la fin de l'année. Les précédents records établis à l'exportation étaient de 193 000 millions de tonnes en volume, en 1994, et de 383 millions TND en valeur, en 1999.

## D. OUGANDA

L'Ouganda fait partie de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) et du Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA). Un des traits distinctifs de ce pays réside dans son absence de littoral.<sup>39</sup> L'Ouganda a des frontières communes avec la République démocratique du Congo (765 km), le Kenya (933 km), le Rwanda (169 km), le Soudan (435 km) et la Tanzanie (396 km). Plusieurs de ces pays sont sortis récemment de guerres civiles. Malgré une histoire politique marquée au coin de l'instabilité – et parfois de l'oppression – l'Ouganda a trouvé une certaine stabilité politique depuis qu'il a acquis son indépendance à l'égard du Royaume-Uni en 1962, et s'est récemment engagé par la voie des urnes dans un processus de transition vers le multipartisme. L'incertitude politique continue néanmoins à éclipser les bonnes nouvelles relatives aux investissements.

L'Ouganda couvre une superficie totale de 236 040 km<sup>2</sup>. Bien qu'enclavé, le territoire ougandais comprend la plus grande partie du lac Victoria. Son taux d'évaporation élevé, lié à sa localisation sur la ligne d'équateur, fait de cet immense plan d'eau un déterminant essentiel du climat local. Le lac Victoria assure l'existence d'une pêche en eau douce, qui est notamment axée sur la perche du Nil, le tilapia et l'omena. La production agricole et les ressources halieutiques continentales constituent la clé de voûte de l'économie ougandaise.

Kampala, la capitale située dans la partie centrale du pays, est le principal centre d'activité économique et de population (son nombre d'habitants est estimé à 1.33 million en 2004). Gulu, dans le nord de l'Ouganda, est la deuxième ville du pays et compte 139 000 habitants. Plus de 50 % des 26.5 millions d'Ougandais sont âgés de moins de 15 ans, et le taux d'alphabétisation des personnes de plus de 15 ans est d'environ 70 %.

### Informations économiques générales

La production agricole représente approximativement 39 % du produit intérieur brut (PIB) ougandais, qui s'établissait à 7 700 millions USD en 2004. Les précipitations ayant été généralement suffisantes pour les productions végétales par le passé, les investissements consacrés aux systèmes d'irrigation sont négligeables en Ouganda. Par conséquent, lorsque les chutes de pluie sont faibles, comme cela s'est produit au second semestre 2004 et début 2005, la production agricole accuse une baisse sensible. D'après les prévisions, la croissance du PIB réel devrait s'établir à 5.4 % en 2005, c'est-à-dire en deçà de l'objectif de croissance annuelle de 7 % retenu par le gouvernement. Néanmoins, la progression continue des exportations de produits agricoles – notamment horticoles – et halieutiques, ainsi que l'expansion persistante de l'industrie manufacturière, de la construction, des transports et des communications, pourraient déboucher sur une croissance du PIB réel un peu plus rapide, évaluée à 6.2 % en 2006 (EIU, 2005). L'expansion de l'industrie agroalimentaire et du secteur des infrastructures repose en grande partie sur l'investissement direct étranger (IDE).

L'absence de littoral de l'Ouganda constitue un facteur important en termes d'échanges et d'IDE. À cet égard, il est crucial qu'existent des infrastructures assurant la liaison entre les marchés à l'intérieur de l'Ouganda, et reliant le pays à ses voisins de la région des Grands Lacs, ainsi qu'aux autres marchés extérieurs. Les centrales thermiques louées récemment, qui devraient entrer en service au second semestre 2005, devraient, par exemple, avoir des retombées sur l'ensemble de l'économie ougandaise. Par ailleurs, il

<sup>39</sup>. Il existe 15 pays enclavés en Afrique, à savoir : le Botswana, le Burkina Faso, le Burundi, la République centrafricaine, le Tchad, l'Éthiopie, le Lesotho, le Malawi, le Mali, le Niger, le Rwanda, le Swaziland, l'Ouganda, la Zambie et le Zimbabwe.

est essentiel que le pays dispose de routes revêtues, or celles-ci ne représentent que 6.7 % du réseau routier ougandais, soit un chiffre inférieur de moitié à la moyenne de 13.3 % observée en Afrique subsaharienne (Tableau A4.4). Divers projets d'infrastructures routières financés par des donateurs stimulent la construction et l'industrie extractive. À eux seuls, les véhicules qui empruntent le réseau routier aux fins d'activités commerciales le mettent à rude épreuve. Un financement régulier des travaux d'entretien des routes, ainsi que d'amélioration et d'extension du réseau existant – en particulier s'agissant des liaisons entre l'Ouganda et les pays voisins –, constitue une condition essentielle pour réduire l'instabilité macroéconomique.

**Tableau A4.4 Routes revêtues et investissement direct étranger (IDE)**

	Routes revêtues (%)	Entrées d'IDE	
		Millions USD, à prix courants	
	1993	1999	2003
Ouganda	6.7	140.2	194.2
Tanzanie	4.2	516.7	248.0
Kenya	12.1	42.0	81.7
Afrique subsaharienne	13.3	9 100.0	10 100.0
Pays de l'OCDE	88.0	864 700.0	390 800.0

Source : Banque mondiale (2004).

Le Kenya était le principal partenaire commercial de l'Ouganda à l'importation en 2003, puisqu'il représentait 44.6 % des importations ougandaises. Cela tient au fait que Mombasa est le principal point de débarquement des importations en vrac de l'Ouganda – y compris de pétrole et de produits connexes. Les autres principaux pays fournisseurs de l'Ouganda sont l'Afrique du Sud, l'Inde, le Royaume-Uni et la Chine, qui représentent à eux quatre 22 % des 1 241.7 millions USD d'importations de 2003. Le taux de croissance annuel de la facture d'importation ougandaise a atteint 19 % en 2004. Il s'agit là d'une progression marquante, étant donné qu'au cours de la période 2000-2001, le coût global des importations ougandaises avait augmenté à un rythme légèrement inférieur à 3 %. En 2004, la valeur des importations de l'Ouganda s'est élevée à 1 342.2 millions USD (Tableau A4.5).

Tableau A4.5 Structure économique et indicateurs annuels de l'Uganda

Statistiques macroéconomiques					
	2000 <sup>a</sup>	2001 <sup>a</sup>	2002 <sup>a</sup>	2003 <sup>a</sup>	2004 <sup>b</sup>
PIB aux prix du marché (millions UGX)	9 500	10 300	10 900	128 800	13 800
PIB (millions USD)	5 800	5 800	6 100	6 500	7 600
Croissance du PIB réel (%)	5.5	5.1	6.7	4.7	5.0
Population (millions)	23.5	24.2	28.0	25.8	26.5
Exportations de biens (millions USD)	449.9	475.6	480.7	563.0	632.1
Importations de biens FAB (millions USD)	949.7	996.9	1 073.2	1 241.7	1 478.3
Statistiques des échanges internationaux					
Principales exportations en 2003 <sup>c</sup>	Millions USD		Principales importations en 2003 <sup>d</sup>	Millions USD	
Café	123		Pétrole et produits connexes	174	
Poissons	102		Véhicules routiers	105	
Coton	39		Céréales	73	
Thé	35		Produits minéraux non métalliques	41	
Principaux pays de destination des exportations en 2003 <sup>e</sup>	% du total		Principaux pays d'origine des importations en 2003 <sup>e</sup>	% du total	
Pays-Bas	15.8		Kenya	44.6	
Belgique	10.2		Afrique du Sud	6.6	
États-Unis	9		Inde	5.6	

a. Estimations officielles pour l'année civile.

b. Estimations de l'*Economist Intelligence Unit* (EIU).

c. Estimations officielles pour l'exercice budgétaire (qui va de juillet à juin).

d. Estimations officielles pour l'année civile.

e. Chiffres fondés sur les statistiques commerciales des partenaires du pays, caractérisés par une marge d'erreur importante.

Source : EIU (2005)

La structure des exportations ougandaises fait une place de plus en plus large à des produits non traditionnels, tels que des fruits et légumes biologiques, des fleurs, des produits halieutiques ainsi que des produits à forte intensité technologique (en quantité minime mais notable). Les Pays-Bas ont constitué la première destination des exportations ougandaises en 2003, suivis par la Belgique, les États-Unis, l'Allemagne et l'Espagne. Malgré une hausse de 25 % des exportations en 2003-2004, le déficit commercial s'est creusé. Cela tient au fait que la croissance des exportations a toujours été plus faible que celle des importations en Ouganda, sauf au cours des deux dernières années, où elles ont progressé de manière identique. En 2003-2004, environ 50 % des exportations ougandaises ont concerné des produits agricoles (estimation) : il s'agissait de café (123 millions USD), de poissons (102 millions USD), de coton (39 millions USD) et de thé (35 millions USD) (voir Tableau A4.5). Les efforts déployés par l'Ouganda pour attirer des investissements en vue de diversifier sa production agricole, ainsi que d'exploiter les innovations scientifiques et technologiques afin d'améliorer ses productions végétales, contribuent de manière cruciale à favoriser d'autres investissements le long de la chaîne de valeur alimentaire. En outre, il est impératif que ces investissements permettent de restructurer les exportations ougandaises, *via* un transfert des produits de base vers des produits issus de l'agriculture à plus forte valeur ajoutée.

La vulnérabilité économique de l'Ouganda tient essentiellement à l'importance du soutien budgétaire dont il bénéficie de la part de donateurs multilatéraux et bilatéraux, ainsi qu'aux évolutions politiques, aux facteurs d'incertitude et à ses relations avec les États voisins. Ces questions étroitement imbriquées devraient peser de manière déterminante sur la situation ougandaise pendant le reste de l'année 2005 et tout au long de 2006. La modification de la manière dont la Banque d'Ouganda (la banque centrale) finance le déficit public devrait entraîner une ouverture du portefeuille de placements des banques commerciales,

dans des conditions concurrentielles. L'émission d'obligations du Trésor à deux et trois ans en 2003-2004, conjuguée à un transfert des projet multilatéraux et bilatéraux hors du champ d'activité des banques commerciales, implique en effet que ces dernières vont devoir chercher d'autres possibilités de placement pour combler ce vide dans leurs portefeuilles. Jusqu'à ce que la situation se stabilise, il y a tout lieu de penser que les taux d'intérêt, qui sont actuellement légèrement supérieurs à 20 %, augmenteront quelque peu, mais dans un contexte de vive concurrence pour l'obtention de projets d'investissements solides, les taux devraient retomber à 18.5 % (EIU, 2005).

## BIBLIOGRAPHIE

- AEC (Affaires étrangères Canada) (1994), "L'Uruguay round des négociations commerciales multilatérales et l'environnement". Consultation mars 2005 à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/sustain/EnvironA/strategic/uruguay-fr.asp>.
- Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (2004), [www.investintunisia.com](http://www.investintunisia.com). Consultation avril 2005.
- Assembly of the Republic of Mozambique (1993), Law No. 3/93, approuvée le 24 juin 1993. Consultation le 23 septembre 2005 à l'adresse <http://www.cpi.co.mz>.
- Banque mondiale (2004), World Development Indicators 2004, Banque mondiale, Washington D.C.
- Banque mondiale (2005), Rapport sur le développement dans le monde 2005 : Un meilleur climat de l'investissement pour tous, Banque mondiale, Washington D.C.
- Barrell, R. et N. Pain (1996), "An econometric analysis of U.S. foreign direct investment," *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 78 (mai): 200-207.
- Barrell, R. et N. Pain (1999), "Trade restraints and Japanese direct investment," *European Economic Review*, Vol. 43: 29-45.
- BEA (2002), "U.S. Direct Investment Abroad," Survey of Current Business, U. S. Bureau of Economic Analysis, [www.bea.gov](http://www.bea.gov).
- Bergstrand, J. H. (1985), "Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence," *The Review of Economics and Statistics*, 67 (août): 474-481.
- Bergstrand, J. H. (1989), "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade," *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71 (février): 143-153.
- Bergstrand, J. H. (1990), "The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, The Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade" *The Economic Journal*, 100 (décembre):1216-1229.
- Blonigen, B. A. (2001), "In search between foreign production and exports." *Journal of International Economics*. 53:81-104.
- Bolling, C., S. Neff et C. Handy (1998), "U.S. foreign direct investment in the western hemisphere processed food industry," *Agricultural Economic Report*, No. 760, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington, D. C., (mars).
- Bolling, C. et A. Somwaru (2001), "U. S. food companies access foreign markets through direct investment." *Food Review* 24 (septembre-décembre): 23-28.

- Brainard, S. L. (1996), "An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade," *The American Economic Review*, Vol. 87 (septembre): 520-544.
- Breuss, F., P. Egger et M. Pfafermayr (2001). "The impact of Agenda 2000's structural policy reform on FDI in the EU." *Journal of Policy Modeling*. 23:807-820.
- Buch, C. M., R. M. Kokta, et D. Piazzolo (2003), "Foreign direct investment in Europe: Is there redirection from the South to the East?" *Journal of Comparative Economics*, 31: 94–109.
- CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales), Distance Measure 2004.
- Chakrabarti, A. (2003), "A theory of the spatial distribution of foreign direct investment.," *International Review of Economics and Finance* 12:149-169.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2002) <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3176&lang=1>, téléchargé le 9 juillet 2006.
- CNUCED (2003), édition 2003 du Rapport sur l'investissement dans le monde : FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2004), Rapport sur l'investissement dans le monde 2004 : La montée en puissance du secteur des services, CNUCED, Genève.
- CNUCED (2005), Bilateral Investment Treaties (BITs): A Compilation, CNUCED, Genève.
- Dee, P. et J. Gali (2003), "The trade and investment effects of preferential trading arrangements." Working Paper 10160, National Bureau of Economic Research, décembre.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2005), Country Reports (Ghana, Mozambique, Ouganda et Tunisie) (janvier)
- EurepGAP (2005), "Qu'est-ce qu'EurepGAP ?". Consultation 23 septembre 2005 à l'adresse <http://www.eurep.org/Languages/French/about.html>.
- fDi Magazine. (2005), "FDI is the ultimate in aid packages." (7 février) [http://www.fdimagazine.com/news/fullstory.php/aid/1115/FDI\\_is\\_the\\_ultimate\\_in\\_aid\\_packages.html](http://www.fdimagazine.com/news/fullstory.php/aid/1115/FDI_is_the_ultimate_in_aid_packages.html). Consultation 2005.
- FOE (Friends of the Earth) (2005), "What is the Mediterranean Free-Trade Zone?" [http://www.foeeurope.org/trade/mftz/what\\_is.htm](http://www.foeeurope.org/trade/mftz/what_is.htm). Consultation 2005.
- Fontagné, L. (1999), « L'investissement étranger direct et le commerce international : sont-ils complémentaires ou substituables ? », OCDE, documents de travail de la DSTI, 1999/3, diffusé sous la cote : DSTI/DOC(99)3.
- FoodQualityNews.com (2003), "Packaging automation exports to Africa" (4 août) <http://www.foodqualitynews.com/news/news-ng.asp?n=13403-packaging-automation-exports>. Consultation avril 2005.
- Ghana Investment Promotion Council (2004) <http://www.gipc.org.gh/documents/Web4Q04.htm>. Consultation 2005.

- Gopinath, M., D. Pick et U. Vasavada (1999), "The economics of foreign direct investment and trade with an application to the U.S. food processing industry," *American Journal of Agricultural Economics*, 81 (mai): 442-452.
- Handy, C. R. et J. A. Bamford (2000), "Foreign investment, competitiveness and trade." in *Policy Harmonisation and Adjustments in North American Agricultural and Food Industry: Proceedings of 5<sup>th</sup> Agricultural and Food Policy Systems Workshop*, Loyns, Kutson, Meilke et Yenez-Naude (sous la direction de), Friesen Printers, Manitoba.
- Helpman, E. M., J. Melitz et S. R. Yeaple (2003). "Exports versus FDI.", NBER Working Paper Series, Working Paper 9439, National Bureau of Economic Research, janvier.
- Hsiao, C. (1986), *Analysis of Panel Data*. Econometric Society Monographs No.11, Cambridge University.
- Jansik, C. (2004), "Food industry FDI—An integrating force between Western and Eastern European agri-food sectors." *EuroChoices* 3(1): 12-16.
- Lippoldt, D. et P. Kowalski, (2005), "Trade preference erosion: Potential economic impacts." OECD Trade Working Paper No. 17, OCDE.
- Marchant, M. A., S. H. Saghaian et S. S. Vicker (1999), "Trade and foreign direct investment management strategies for U. S. processed food firms in China," *International Food and Agribusiness Management Review*, Vol. 2 (février): 131-143.
- Markusen, J. R. et K. E. Maskus (2002). "Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise." *Review of International Economics*. 10:694-707
- Nicoletti, G., *et al.* (2003), "Policies and international integration: influences on trade and foreign direct investment," Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE n° 359, ECO/WKP(2003)13.
- OCDE (1996), Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, troisième édition (réimprimé en 1999).
- OCDE (1997), "How foreign direct investment affects international trade and competitiveness—an assessment," DSTI/EAS/IND/SWP(97)15.
- OCDE (1998), "Trade competition and foreign direct investment: a new assessment," DSTI/EAS/IND/SWP(98)9. Document classifié.
- OCDE (2002), « Étude sur la relation entre le commerce et l'investissement direct étranger », TD/TC/WP(2002)14/FINAL.
- OCDE (2003), « L'incidence des politiques commerciales sur l'investissement direct étranger dans le secteur agricole : proposition de travaux », COM/TD/AGR/WP/RD(2003)57.
- OCDE (2004a), « Relations entre l'investissement direct étranger, les échanges et la politique commerciale : document exploratoire en vue d'une analyse économique appliquée au secteur alimentaire », diffusé sous la cote : COM/TD/AGR/WP(2004)8.
- OCDE (2004b), « Stratégie de l'OCDE pour un investissement au service du développement – Cadre d'action pour l'investissement : politiques commerciales », TD/TC/WP(2004)37.

OCDE (2004c), Base de données AFA.

OCDE (2004d), Annuaire des statistiques d'investissement direct international.

OCDE (2004e), Base de données STAN.

Otsuki, T., J. S Wilson et M. Sewadeh (2001a), "What price precaution? European harmonisation of aflatoxin regulations and African groundnut exports." *European Review of Agricultural Economics*. 28: 263-283.

Otsuki, T., J. S Wilson et M. Sewadeh (2001b), "Saving two in a billion: Quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports.", *Food Policy*, 26: 495-514.

Raff, H. (2004), "Preferential trade agreements and tax competition for foreign direct investment.", *Journal of Public Economics*, (à paraître).

SFI (Société financière internationale) et Banque mondiale (2005), Doing Business in 2005 : Eliminer les obstacles à la croissance, Banque internationale pour la reconstruction et le développement, Société financière internationale et Editions ESKA, Paris.

Tadesse, B. et M. Ryan (2004). "Host market characteristic, FDI, and the FDI-trade relationship.", *The Journal of International Trade & Economic Development*, 13:199-299.

The World FactBook (2005), <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html>. Consultation avril 2005

US State Department (2005), 2005 Investment Climate Statement: Uganda.

Vaughan, O., *et al.* (1994), "Firm strategies for accessing foreign markets and the role of government policies.", document de travail n° 5/94, Direction générale des politiques, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Ottawa, Canada (décembre).

Weatherspoon, D., J. Cacho, et R. Christy (2001), "Linking Globalization, Economic Growth and Poverty: Impacts of Agribusiness Strategies on Sub-Saharan Africa." *American Journal of Agricultural Economics* 83 (août): 722-729.

West, D. et O. Vaughan (1995), « Les entreprises multinationales, l'investissement et les échanges dans le secteur canadien des aliments et des boissons : conséquences du point de vue de la politique à mettre en œuvre », document de travail n° 7/95, Direction générale des politiques, Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Wilson, N. L. W. (2005), "Cape Natural Tea Products and the U.S. market: rebels ready to raid.", *Review of Agricultural Economics* 27: 139-148.

Zahniser S. S., D. Pick, G. Pompelli et M. J. Gehlhar (2002), "Regionalism in the Western Hemisphere and Its Impact on U.S. Agricultural Exports: A Gravity-Model Analysis." *American Journal of Agricultural Economics*, 84 (août): 791-797.