



GROUPE BANQUE MONDIALE
REGION AFRIQUE, UNITE SECTEUR PR

Compétitivité et développement du secteur privé en Afrique

Une analyse comparative des données
sur le climat des investissements de la
Banque mondiale

Benn Eifert
Vijaya Ramachandran

Octobre 2004



Pour la Conférence sur le Commerce et l'Investissement Asie-Afrique (CCIAA)

Tokyo – 1 et 2 Novembre 2004

**Compétitivité et développement du secteur privé
en Afrique :
Une analyse comparative des données
sur le climat des investissements de la Banque mondiale**

**Benn Eifert
Vijaya Ramachandran¹**

Octobre 2004

¹. Benn Eifert est un *Junior Professional Associate* à la Banque mondiale. Vijaya Ramachandran est Professeur Assistant en Politiques Publique à l'Université de Georgetown et consultant à la Banque mondiale. Les données contenues dans ce document ont été produites par le Programme régional pour le Développement des Entreprises et le Groupe de recherche en Economie du Développement de la Banque mondiale. Nous souhaitons exprimer notre reconnaissance pour les contributions de Linda Cotton, Jean-Michel Marchat, James Habyarimana, et Manju Kedia Shah aux *Évaluations du climat des investissements en Afrique* sur lesquelles nous nous appuyons fortement dans cette analyse. Nous remercions également Alan Gelb pour ses généreux et très utiles commentaires. Les opinions présentées dans ce document appartiennent uniquement aux auteurs.

Table des matières

1. Introduction
2. L'état de l'industrie manufacturière en Afrique
Compétitivité en Afrique : repères généraux
3. L'Environnement des Affaires
Accès au financement et son coût en Afrique
Politique macroéconomique et instabilité
Structure des marchés
Les Infrastructures
Compétences de la force de travail et capital humain
Relations avec le secteur public : Fiscalité, réglementation, système judiciaire,
gouvernance et corruption
4. Établissement de repères d'ensemble : Comparaison entre un Indice CI simple et les
Classifications EPIP
5. Conclusion

Les constatations, interprétations et conclusions exprimées ici sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les opinions du Conseil d'administration de la Banque mondiale ou des gouvernements qu'il représente.

Résumé

Les données des Enquêtes sur le Climat des Investissements sont maintenant disponibles pour plusieurs pays membres de la Banque mondiale, y compris huit d'Afrique sub-saharienne. Ces rapports et les enquêtes qui les soulignent ont produit un grand volume de données portant sur de nombreuses dimensions de l'environnement des affaires. Ce travail tente de synthétiser quelques indicateurs clés communément disponibles et se concentre sur l'Afrique en utilisant des pays tels que la Chine, l'Inde, le Maroc et la Bolivie comme comparateurs internationaux.

Sur la base d'indicateurs dans les domaines de la stabilité macroéconomique, les finances, la structure des marchés, l'infrastructure, les compétences, les procédures douanières, les réglementations du travail, les réglementations des affaires, la corruption et la sécurité, il est évident que la plupart des environnements africains des affaires connaissent encore de sérieuses faiblesses par rapport à leurs concurrents internationaux. Bien que des analyses supplémentaires soient nécessaires pour quantifier l'impact des différentes dimensions de l'environnement des affaires sur la productivité des entreprises, les coûts directs d'environnements inadéquats des affaires pour les entreprises sont quantifiables dans certains cas, et les résultats sont remarquables.

Les résultats suggèrent qu'une meilleure compétitivité en Afrique nécessite des coûts de transaction ainsi qu'une productivité plus élevée, et non des salaires réels plus faibles qui ne sont pas l'obstacle principal.

1. Introduction

Pendant la décennie précédente, le travail analytique réalisé par le Groupe Secteur Privé de la Région Afrique de la Banque mondiale a souligné l'effet important des contraintes macroéconomiques sur le développement du secteur privé. De grands secteurs privés, généralisés et compétitifs restent encore relativement rares en Afrique subsaharienne, reflétant la persistance de climats des affaires inadéquats et d'environnements peu favorables qui font fléchir la productivité des entreprises en place et découragent de nouvelles implantations.

Un travail sur les contraintes microéconomiques a également été réalisé pendant les trois dernières années au sein de la Banque Mondiale. L'objectif du principal produit de ce travail, l'Évaluation du climat d'investissement (ECI), est de procéder à un examen systématique de l'ensemble des dimensions du climat d'affaires pour identifier et analyser les contraintes clés sur la capacité des entreprises à produire, investir et croître. Jusqu'à présent, les ECI se sont concentrées sur les secteurs manufacturiers et services associés qui ont, historiquement, été au cœur de processus réussies d'industrialisation et de transformation économique. (voir encadré 1)

Un volume raisonnable de recherche existe déjà sur le secteur privé africain. Bigsten et al. (2000) recensent un certain nombre d'explications pour la faible performance des pays africains concernant l'encouragement de la production manufacturière à forte intensité de main d'œuvre et le développement du secteur privé. Les pessimistes avancent que la faiblesse du capital humain et la richesse en ressources naturelles de l'Afrique garantissent que les exportations de produits manufacturiers ne seront jamais rentables². Cependant, la théorie du commerce international suggère qu'en dynamique, l'avantage comparatif est en partie endogène car la production et le commerce d'un pays ne se limitent pas seulement à ses ressources de départ, mais dépendent aussi d'un processus de recherche et d'apprentissage, stimulé par la concurrence dans un cadre institutionnel adéquat. (Olofin 2002, Grossman and Helpman 1994). Les politiques, institutions, et infrastructures maintenues par les gouvernements africains – et leurs effets sur les coûts de transaction – sont cruciaux pour encourager ou décourager un apprentissage spécifique à l'entreprise ainsi que le développement d'un avantage compétitif et d'industries d'exportations³.

². Voir Wood (1994), Wood et Berge (1997), et Wood et Mayer (1998). Cependant, si les coûts de transport sont assez élevés – et ils sont très élevés en Afrique – ce facteur de dotation est en cohérence avec la compétitivité dans une grande variété d'industries de traitement des ressources naturelles à forte intensité de main d'œuvre.

³. Collier and Gunning (1999).

Encadré 1 : Croissance manufacturière et transformation économique en Asie de l'Est et en Afrique

Entre 1966 et 1988, les tigres de l'Asie de l'Est ont enregistré des taux annuels de croissance de production manufacturière rapides: Corée du sud (16,0 pour cent), Taiwan (13,2 pour cent), Indonésie (12,1 pour cent), Singapour (11,1 pour cent), Malaisie (10,1 pour cent), et Thaïlande (10,0 pour cent). Entre 1980 et 2002, la Chine a connu une croissance de 11,1 pour cent dans le secteur manufacturier. Sur une période de vingt-deux ans, ces taux de croissance impliquent des multiplications par huit à vingt-six de la production manufacturière et une création rapide d'emplois. Les augmentations du capital humain et les retombées majeures associées avec cette croissance rapide et soutenue dans l'industrie manufacturière ont finalement permis aux économies les plus avancées d'Asie de l'est de faire leur transition vers des produits et compétences à valeur ajoutée supérieure et des industries à fortes technologies. En revanche, l'Afrique subsaharienne, dans son ensemble, a atteint une croissance annuelle moyenne de 1,9 pour cent dans le secteur manufacturier entre 1980 et 2002 – augmentant le rendement réel de moitié sur une période où la population a pratiquement doublé. Le rendement par personne de l'industrie manufacturière et l'emploi dans le secteur formel a baissé et la majorité des économies africaines continuent de dépendre des exportations de marchandises et de l'agriculture.

L'achèvement du premier cycle d'ECI pour six pays d'Afrique subsaharienne – Érythrée, Éthiopie, Mozambique, Nigeria, Ouganda, et Zambie – permet de tirer des leçons comparatives sur l'état du développement du secteur privé en Afrique et les obstacles à son accélération. Par définition, la compétitivité est un concept comparatif. L'aptitude des pays africains à développer des secteurs manufacturiers compétitifs dépend de la qualité des environnements des affaires et de la force de travail en Afrique par rapport à ceux des puissances exportatrices des pays en développement. Cette étude présente les conclusions clés des ECI dans un cadre comparatif et introduit des données de pays tels que la Bolivie, la Chine, l'Inde et le Maroc, ainsi que des recherches externes et internes supplémentaires pour évaluer les forces et faiblesses du climat des affaires en Afrique pour encourager la croissance et la compétitivité.

Bien qu'une analyse de la productivité soit nécessaire pour quantifier l'importance relative des diverses composantes du climat des affaires, l'intuition initiale générée par les ECI est que les principaux goulets d'étranglement proviennent de l'instabilité macroéconomique, l'incertitude politique, la faiblesse de l'accès aux financements, et les services inadéquats d'électricité, le thème de la gouvernance agissant à tous les niveaux. Pour les économies africaines, il est absolument nécessaire de réaliser des progrès rapides dans ces domaines, et le contraste par rapport à la Chine, l'Inde, le Maroc ou même la Bolivie est net.⁴ Quelques pays ont fait de réels progrès et d'autres ont échoué dans d'autres dimensions de l'environnement des affaires – telles que la structure du marché, le transport, les télécoms, la gestion fiscale, et la qualité du cadre réglementaire.

⁴. Bien qu'elle ne soit pas au centre des ECI, l'instabilité politique est très liée à la gouvernance et est aussi un thème transversal dans les questions de climat des investissements. Fosu (2003) établit l'existence d'un effet négatif substantiel de l'instabilité de l'élite politique (sous forme de coups, tentatives et complots de coups) sur les performances à l'exportation des économies africaines de 1967 à 1986.

Ces goulets d'étranglement, souvent accompagnés de facteurs structurels adverses, ont augmenté les coûts dans les économies africaines et affaibli leur compétitivité. Les informations disponibles – données sur les salaires et les coûts indirects, ainsi que les comparaisons du Produit intérieur brut (PIB) aux prix du marché et de PIB exprimés en parité de pouvoir d'achat – suggèrent que les coûts d'ensemble dans les économies africaines sont très élevés. Cet article reviendra sur ce point de manière plus approfondie. L'ECI de l'Éthiopie estime que l'amélioration d'indicateurs choisis du climat d'investissement vers les niveaux de la Chine provoque des gains potentiels en productivité totale des facteurs (PTF)⁵ d'une entreprise moyenne d'environ 180 pour cent⁶. Une analyse plus approfondie de la productivité d'ensemble est nécessaire pour vérifier la solidité de ces estimations, mais leur magnitude est remarquable. A rendements d'échelle constants, si le climat d'investissement en Éthiopie ressemblait plus à celui de la Chine, les entreprises éthiopiennes seraient capables de produire le même volume de biens avec près d'un tiers des intrants utilisés et des coûts⁷. Etant donné que Soderbom et Teal (2003) déterminent que la PTF est l'un des meilleurs indicateurs de la propension des firmes africaines à investir et à exporter, les accroissements correspondants de compétitivité devraient certainement stimuler une croissance rapide des entreprises existantes et l'arrivée de nouvelles firmes, ce qui créerait des emplois et réduirait la pauvreté.

Ce document tente pour la première fois des comparaisons entre plusieurs pays à partir des données sur le climat d'investissement pour l'Afrique. Nous avons concentré nos efforts sur les comparaisons quantitatives des réponses d'enquête, avec l'intention de réaliser des analyses économétriques plus approfondies dans le cadre de recherches futures. Cet article est divisé en trois sections. La première section décrit l'état du climat des affaires en Afrique à partir d'indicateurs généraux. La seconde discute des données disponibles ayant trait à l'environnement des affaires dans les pays enquêtés. Et la troisième introduit un exercice comparatif qui classe les divers pays sur la base de différents éléments du climat d'investissement.

5. La PTF est calculée comme le résidu d'une fonction de production sectorielle standardisée où la valeur ajoutée est estimée comme fonction des intrants en capital et main d'œuvre et divers facteurs de l'environnement des affaires. La PTF reflète l'efficacité des entreprises et de l'environnement dans lequel elles opèrent, parce que la valeur ajoutée est définie comme la valeur des ventes à laquelle on soustrait les coûts de matières premières et tous les coûts indirects.

6. Ces estimations, qui se répètent sur l'ensemble de l'ECI de l'Éthiopie, devraient être considérées comme des ordres de grandeur tout en comprenant que les variables de gauche (qui sont très spécifiques) fonctionnent sans aucun doute comme des variables de substitution pour les questions plus élargies. Des questions de causalité inverse peuvent également exister dans certains domaines.

7. Ceci suppose des rendements d'échelle constants et ne devrait pas être considéré comme une estimation précise. Ceci donne plutôt une idée de l'importance des questions de climat d'investissement dans les problèmes de compétitivité.

2. L'état du secteur manufacturier en Afrique

Dans la plupart des pays africains, les secteurs manufacturiers restent réduits en termes absolus et en termes de part du PIB. Ceci est particulièrement vrai lorsqu'ils sont comparés à des tels la Chine et l'Inde qui ont connu une forte croissance économique. Pour l'échantillon des pays d'Afrique où des ECI ont été réalisées, la croissance du secteur manufacturier entre 2000 et 2002 était de 3 à 5 pour cent par an, à l'exception du Mozambique dont la croissance a dépassé 9 pour cent. Ces taux actuels de croissance du secteur manufacturier - 0-2 pour cent per capita - sont beaucoup plus faibles que ceux qui ont été observés historiquement dans la plupart des pays développés durant les premières phases de leur transformation économique et ne sont pas assez élevés pour stimuler une création d'emploi et une réduction de la pauvreté substantiels. Au Mozambique, les taux élevés de croissance peuvent être attribués aux gros investissements dans des projets à fort capital (reflétés dans les niveaux élevés d'investissement et d'investissement étranger direct dans le tableau 1), qui ont produit peu d'emplois à un coût relativement élevé et dans des termes douteux de durabilité et d'impact sur la pauvreté.⁸

Tableau 1. Indicateurs économiques : 2000-2002

	PNB par habitant, \$	Commerce international % PIB	Ag, % PIB	Investissement (IDE*), % PIB*	Mnf., % PIB (croissance*)	Exp. Mnf % PIB*	Mnf, % exp mrch *
Érythrée	160	111	21	39 (5,3)	7,5 (5,4)	-	-
Éthiopie	100	49	52	18 (1,2)	7,0 (5,0)	0,5	9,8
Mozambique	210	79	23	40 (8,6)	13,0 (9,2)	1,1	7,5
Nigeria	290	81	35	20 (2,4)	4,1 (3,7)	0,2	0,2
Ouganda	250	40	31	20 (2,6)	9,9 (2,9)	0,3	6,5
Zambie	330	75	22	18 (2,9)	11,0 (4,5)	3,7	17,0
Kenya	360	57	19	14 (0,4)	13,0 (1,0)	3,8	22,2
Botswana	2.980	126	2	27 (1,1)	4,6 (3,3)	-	-
Île Maurice	3.850	127	7	25 (2,5)	24,0 (5,6)	23,4	77,5
Madagascar	240	56	27	14 (1,3)	12,0 (-4,1)	8,0	49,8
Chine	940	52	15	37 (3,7)	38,0 (8,7)	19,3	88,4
Inde	480	31	23	22 (0,6)	15,0 (5,6)	6,7	76,5
Maroc	1.190	66	16	25 (4,2)	17,0 (4,0)	14,0	64,1
Bolivie	900	49	15	16 (9,3)	15,0 (1,9)	2,8	16,9**

* Les valeurs indiquées sont des moyennes pour 2000-2002, les autres sont plus récentes.

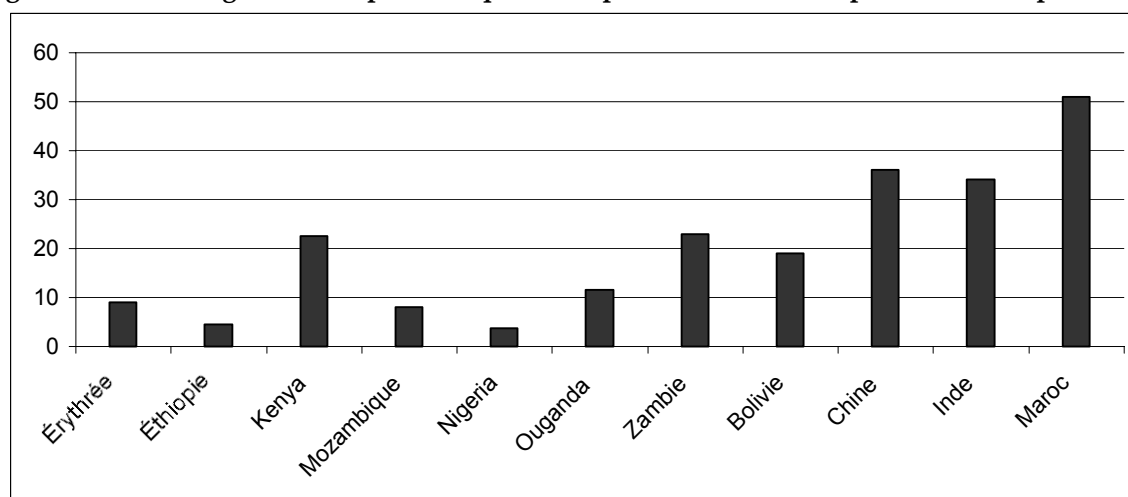
** Valeur 2002. En 1999, ce chiffre a baissé rapidement de 40% du fait des exportations de pétrole/gaz.

Source : Banque mondiale, *Indicateurs globaux du développement 2004* (Washington, DC : 2004).

⁸ Le Mozambique dispose de gros projets en cours qui pourraient rapporter 10 milliards de \$ en nouveaux investissements entre 2001 et 2010 mais ne créeront que 20.000 emplois (5.000 directement et 15.000 indirectement, au coût de 500.000 \$ par emploi). Ceci est également vrai à un certain niveau en Érythrée, où des chiffres relativement forts dans les investissements et la croissance masquent une réalité où l'intensité du capital est extrêmement élevée à plus de 20.000 \$ par travailleur et l'emploi dans le secteur manufacturier formel n'est que de 1,2 pour cent de la force de travail.

À l'exception de l'Île Maurice et, plus récemment de Madagascar, les secteurs manufacturiers dans les enquêtes demeurent également renfermés sur eux-mêmes. Les entreprises africaines qui exportent au minimum 20 pour cent de leurs ventes sont rares, surtout si l'on considère la petite taille de leurs marchés nationaux (voir figure 1). Les produits manufacturiers jouent un rôle beaucoup plus réduit dans les exportations des pays africains de l'échantillon qu'en Chine, en Inde et au Maroc. Ceci suggère que l'ouverture aux importations et l'intégration aux marchés primaires d'exportation n'ont pas mené systématiquement à une augmentation de la compétitivité dans les secteurs secondaires africains, et ce malgré des données nationales et sur plusieurs pays indiquant une relation positive entre la libéralisation et la croissance de la productivité⁹. Bien que le processus d'ouverture ait pu avoir un effet, il n'a pas été suffisant dans le contexte plus large de l'environnement des affaires pour pousser la compétitivité africaine au-delà du seuil où les entreprises peuvent rapidement augmenter les exportations manufacturières. Ceci comporte des implications sérieuses pour la diversification et la vulnérabilité aux chocs parce que les pays africains dépendent encore des exportations de quelques commodités primaires pour les devises étrangères.

Figure 1. Pourcentage des entreprises enquêtées exportant au moins 20 pour cent de la production



Compétitivité en Afrique : Repères généraux

La lenteur de la croissance et la faiblesse des niveaux d'exportation dans le secteur manufacturier impliquent que les entreprises africaines se caractérisent par des niveaux faibles (quoique variables) de compétitivité¹⁰. Ceci ressort dans les données sur les

⁹. Voir Chete and Adeola (2002a, 2002b) sur le Nigeria, Onjala (2002) sur le Kenya, Chirwa (2000) sur le Malawi, et Soderbom et Teal (2003) avec des données combinées pour 93 pays pour la période de 1970 à 2000. Pour une perspective théorique et empirique plus pessimiste, voir Azam, Calmette, Loustalan, et Maurel (2002).

¹⁰ Par exemple, une étude COMESA-FTA a déterminé que, en comparant le coût à l'usine et le prix CAF, 75 pour cent des produits éthiopiens étaient non compétitifs.

obstacles spécifiques au développement des entreprises et est également illustré par un certain nombre de repères plus généraux.

La mesure traditionnelle de productivité du travail, la valeur ajoutée par travailleur (Y:L), est illustrée dans le tableau 2, et ces valeurs médianes d'ensemble par pays varient d'environ 1.000 \$ à près de 5.000 \$ dans l'ensemble. Des secteurs spécifiques affichent des valeurs médianes aussi faibles que 500 \$ (entreprises de traitement de branches et de bois en Éthiopie) et aussi élevées que 20.000 \$ (grandes entreprises chimiques au Kenya). Les niveaux Y:L de plusieurs pays africains (Érythrée, Kenya, Nigeria et Zambie) dépassent ceux de la Bolivie et sont comparables à ceux de la Chine, de l'Inde et du Maroc. Cependant, il faut souligner que Y:L n'est pas une mesure de la productivité intrinsèque des travailleurs ou d'un repère direct de succès ou d'efficacité; il reflète en partie le degré d'intensité du capital, comme le démontre la figure 2.¹¹

Tableau 2. Valeur ajoutée par travailleur (\$US).

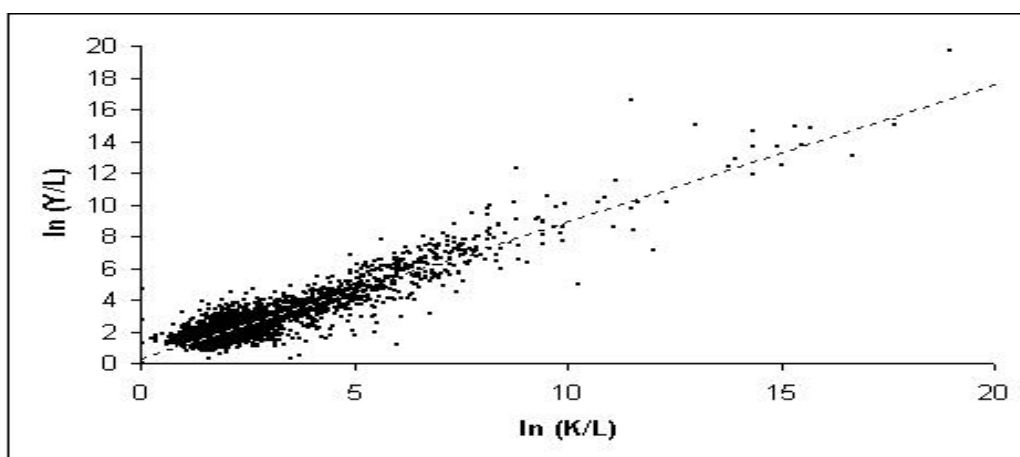
	Chine	Inde	Maroc	Bolivie	Érythrée	Éthiopie	Kenya	Moz.	Nigeria	Ouganda	Zambie
Total	3.893	3.357	4.583	1.636	2.822	852	4.225	975	3.221	1.255	3.185
Faible	3.718	2.982	9.461	1.265	3.066	858	3.920	706	2.192	1.043	3.185
Élevée	3.990	5.119	1.475	2.910	1.897	742	6.475	1.456	4.085	4.107	3.031

Tableau 3. Capital par travailleur (US\$).

	Chine	Inde	Maroc	Bolivie	Érythrée	Éthiopie	Kenya	Moz.	Nigeria	Ouganda	Zambie
Total	5.356	2.132	3.387	2.849	16.209	2.371	10.767	5.302	22.247	1.743	8.917
Faible	22.770	2.082	4.591	2.365	13.204	2.654	10.602		15.532	1.573	8.917
Élevé	3.054	2.238	2.139	5.616	32.174	1.516	11.010	11.200	23.047	6.498	7.431

¹¹. En général, Y:L est lié aux caractéristiques d'ensemble de l'entreprise et de la chaîne d'offre et inclut donc (mais est beaucoup plus large que) la productivité intrinsèque des travailleurs du fait de leurs compétences, éducation, éthique de travail, etc. Par exemple, outre l'effet de l'intensité du capital, les coûts élevés des matériaux dus à la faiblesse des systèmes de transport et la faible densité géographique réduisent la valeur ajoutée par travailleur.

Figure 2. Relation simple, Y:L contre K:L, Échantillon complet (Région Afrique, comparateurs)

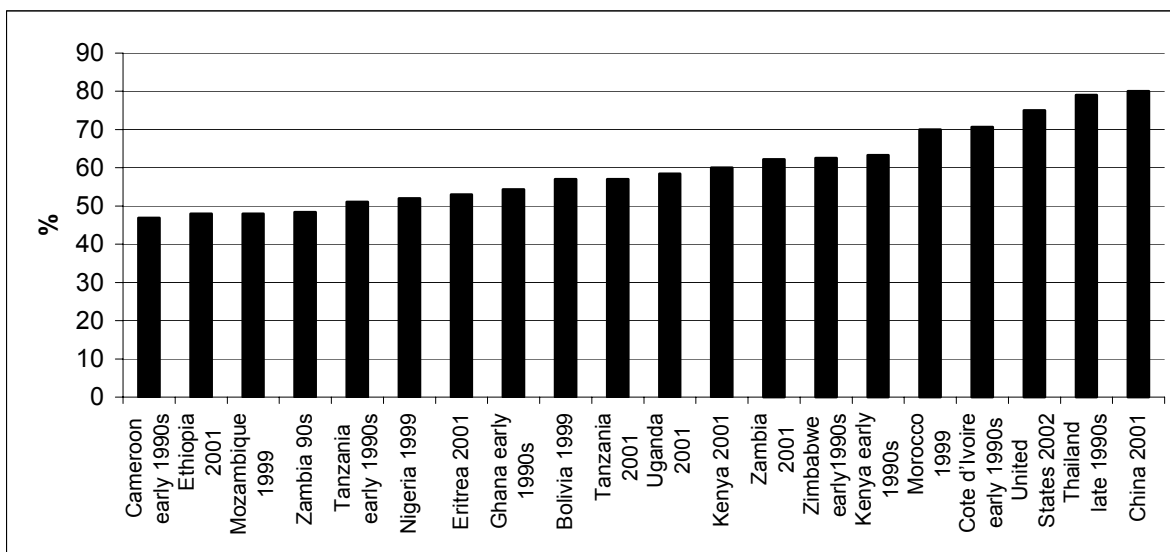


L'intensité capitaliste (évaluée par le ratio du capital au travail dans le tableau 3) mesure la réussite des pays africains à favoriser le développement d'un secteur manufacturier à forte intensité de main d'œuvre selon leur avantage comparatif en main d'œuvre à faible coût.¹² En Érythrée, Kenya, Mozambique, Nigeria, et Zambie, les entreprises utilisent de grandes quantités de capital par travailleur du fait de leur niveau de développement - avec une intensité de capital exceptionnellement élevée en Érythrée (16.209\$) et au Nigeria (22.247\$); en Ouganda (1.743\$) et en Éthiopie (2.371\$) - et semblent avoir mieux réussi à promouvoir une production intensive en facteur travail. Ceci a en partie eu pour conséquence que l'emploi dans les entreprises manufacturières représente 29 pour cent de l'emploi dans le secteur formel en Ouganda mais près de seulement 1 pour cent en Érythrée. Sur l'ensemble de l'échantillon, les petites et micro entreprises ont tendance à connaître la plus faible intensité de capital, mais ce modèle n'est certainement pas uniforme. Les entreprises qui produisent des textiles, des vêtements et de la maroquinerie ont tendance à se regrouper au plus faible niveau d'intensité de capital, alors que les industries du métal, de l'alimentation, de la boisson et chimiques se retrouvent au plus haut niveau.

De plus, les grandes quantités de capital des entreprises africaines sont utilisées de manière très inefficace, comme le démontrent les données sur l'utilisation de la capacité (figure 3). Plusieurs pays africains fonctionnent autour de 50 pour cent de capacité. La Zambie, le Kenya et l'Ouganda se rapprochent plus de 60 pour cent, un niveau plus respectable, mais qui reste toutefois bien en deçà du champ des 70 à 80 pour cent où les exportateurs manufacturiers prospères et les pays développés sont groupés.

¹². Les échantillons sont assez comparables d'un pays à l'autre parce que les secteurs clés se chevauchent beaucoup. De plus, la stratégie d'échantillonnage - échantillonnage aléatoire stratifié - est identique sur l'ensemble des pays.

Figure 3. Utilisation de la capacité dans l'industrie manufacturière, Pays choisis



Sources : Lindauer et Velenchik (1994); et Enquêtes PRDE (1991-2003).

Les coûts de main d'œuvre pourraient constituer une des sources de l'absence de compétitivité, de l'intensité du capital et de la faible efficacité des entreprises africaines. Les coûts unitaires du travail (CUT) fournissent une certaine (mais imparfaite, comme cela est décrit ci-dessous) appréciation du coût et de la productivité relatifs de la main d'œuvre. Le CUT mesure le coût moyen du travail par unité de production, défini aux comme étant en dollars US :

$$\left(\frac{wL}{Q} \right) \frac{1}{e}$$

où w est le salaire de fabrication;

L est le volume de travail utilisé;

Q est une mesure physique de production, et

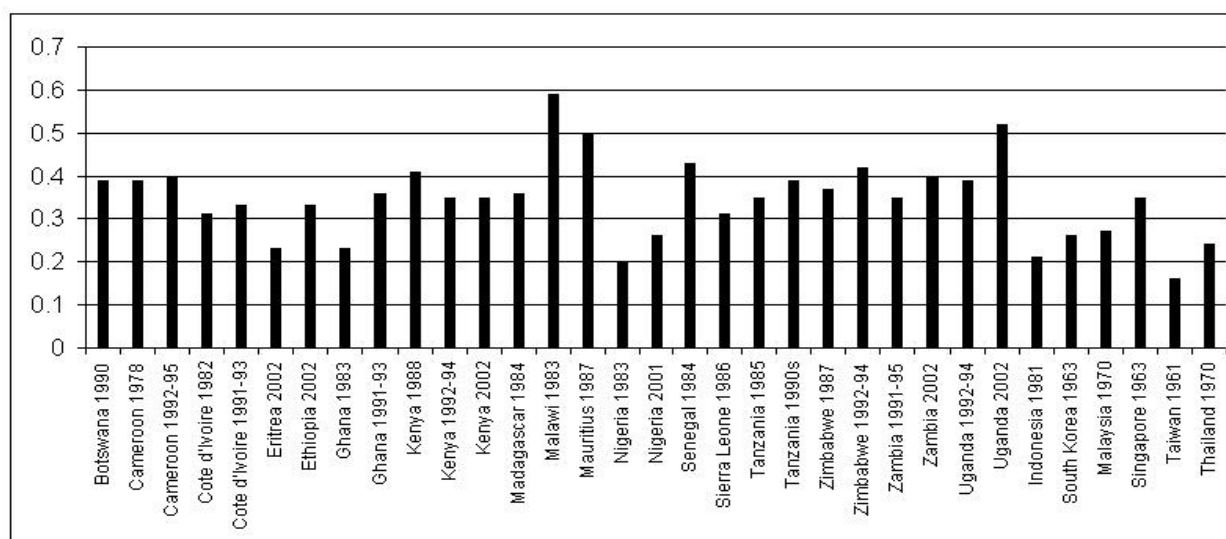
e est le taux de change défini comme devise nationale par dollar US.

Du fait qu'il est très difficile d'obtenir des mesures physiques comparables de production pour différents pays, nous utilisons une mesure approximative du CUT, le rapport des salaires à la valeur ajoutée au niveau de l'entreprise.

Par définition, les coûts unitaires du travail sont élevés dans les pays où les salaires sont élevés et la valeur ajoutée par travailleur est faible. Pour parvenir à un CUT faible (compétitif), un pays peut choisir parmi trois options (ou leur combinaison) : (i) maintenir des salaires nominaux bas, (ii) maintenir des taux de change compétitifs, ou

(iii) augmenter la productivité du travail. La figure 4 présente les données d'ensemble sur le CUT pour plusieurs pays d'Asie et d'Afrique subsaharienne, et le tableau 4 décompose la vague la plus récente de données de CUT par secteur.

Figure 4. Coût des salaires / Valeur ajoutée (approximation des coûts unitaires du travail)



Source : Lindauer et Velenchik (1994); et Enquêtes PRDE (1991-2003).

Tableau 4. CUT médian par secteur, Vague actuelle d'enquêtes

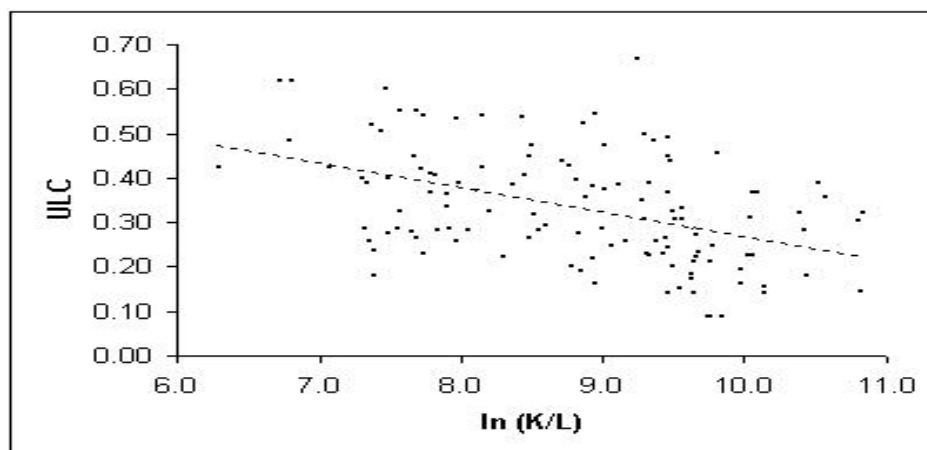
	Total	Produits chimiques, peintures	Alimentation, boisson	Métal, produits de métal	Textiles, vêtements, maroquinerie	Bois, produits du bois
Chine	0,29			0,27	0,39	
Inde	0,26				0,28	
Maroc	0,54	0,52*	0,45		0,54	
Bolivie	0,48					
Érythrée	0,21	0,09**	0,24*	0,18**	0,26**	0,37
Éthiopie	0,37		0,28	0,42	0,41	0,42
Kenya	0,31	0,17*	0,22	0,45	0,47	0,32*
Nigeria	0,23	0,16	0,15	0,21	0,37	0,25**
Ouganda	0,40	0,38**	0,29	0,42*	0,32*	0,62
Zambie	0,39	0,33*	0,40	0,37*	0,32	0,23**

* données disponibles pour moins de 20 entreprises

** données disponibles pour moins de 10 entreprises

Source : Données de l'Etude du Climat d'Investissement.

Figure 5. CUT et Intensité Capitalistique, Données sectorielles *



*Une observation par secteur par pays

Source : Données de l'Etude du Climat d'Investissement

Comme pour le premier avertissement concernant la productivité du travail, le CUT devrait être interprété avec prudence (particulièrement en termes agrégés). Un rapport K:L supérieur fait remonter Y:L et donc baisser Y:L, ce qui dévie artificiellement le repère vers un développement à forte intensité du capital.¹³ Cette relation est illustrée dans la figure 5. La variation de l'intensité médiane du capital explique approximativement 25 pour cent de la variance du CUT médian.¹⁴ Ceci a deux implications. D'une part, du fait qu'un K:L supérieur affaiblit le CUT, ce dernier n'est pas un repère idéal pour la compétitivité dans le secteur manufacturier (à forte intensité de main d'œuvre). D'autre part, une variance considérable demeure et est indépendante de la variance de K:L, variance qui reflète les caractéristiques sectorielles ainsi que la compétitivité du coût de travail.¹⁵

Concernant la première implication, il est évident qu'en Afrique subsaharienne, certains pays réussissent mieux par rapport au repère de CUT malgré leur absence de

¹³. Dans des modèles de concurrence parfaite avec et ajustement des prix, le CUT est fixé à un paramètre (la proportion du travail dans la production). Bien entendu, ceci n'est pas réaliste. En supposant, de manière plus générale, que les salaires sont en corrélation avec le produit marginal du travail, quoique de manière imparfaite, alors les augmentations du rapport Q:L résultant d'augmentations du rapport K:L feront baisser le CUT.

¹⁴. La relation CUT/K:L semble plus faible que la relation Y:L/K:L où presque chaque observation de Y:L se trouve à deux points de sa valeur prévue sur l'échelle log, mais il faut noter que la différence entre plus deux points et moins deux points sur l'échelle log est équivalente à une différence multipliée par cent en productivité.

¹⁵. Il est fort intéressant d'étudier les valeurs résiduelles de cette régression - une tentative de «corriger» le CUT pour l'intensité du capital. Les valeurs résiduelles pour le CUT total en Chine et en Inde sont négatives et importantes, alors que celles du Maroc sont positives et assez élevées (ce qui est logique étant donné ses coûts élevés du travail). Curieusement, le Nigeria et l'Érythrée réussissent bien avec cette correction (bien que moins que la Chine et l'Inde); l'Ouganda et l'Éthiopie suivent, et les CUT «corrigés» du Kenya, du Mozambique et de la Zambie sont les plus élevés. Le fait que le Nigeria et l'Érythrée ont des résultats relativement bons est également une raison de s'inquiéter au sujet de ce repère; la correction pourrait être inadéquate, ou d'autres facteurs pourraient déformer le CUT.

compétitivité et vice versa. Par exemple, la seule réussite à long terme en Afrique, l'Île Maurice, indique un faible CUT de 0,50 pour 1987. Durant les deux années précédant et suivant cette évaluation (1985-1989), l'Île Maurice a connu une croissance réelle moyenne du PIB de 7,4 pour cent et une croissance réelle de l'industrie manufacturière de 13,3 pour cent. L'Ouganda, qui a connu une forte performance jusqu'à la fin des années 90, affiche un CUT médiocre (0,30) pour cette période, et un très faible ratio (0,52) pour 2002. Entre temps, le Nigeria – qui *n'a pas* une réputation de grande compétitivité – a enregistré le meilleur CUT de tous les pays africains en 1983 (0,20) et 2001 (0,26), comparable à la performance des géants d'Asie de l'Est. De la même façon, l'Érythrée a enregistré un CUT total de 0,24, mais n'exporte que très peu de produits manufacturés.. Ceci s'explique en grande partie par le fait que l'industrie manufacturière de l'Île Maurice, et plus récemment de l'Ouganda, était connue pour son degré d'intensité de travail, alors que les entreprises du Nigeria et de l'Érythrée ont tendance à avoir une forte intensité du capital.

Cependant, les comparaisons entre l'Asie et l'Afrique sont irréfutables; hormis quelques exceptions qui disposent de rapports K:L très élevés, le CUT de l'Afrique subsaharienne est plus élevé que celui de l'Asie à des étapes de développement à peu près équivalentes. Ceci est presque certainement une indication de l'absence relative de compétitivité des pays africains; les géants asiatiques ont encouragé un développement à très forte intensité de travail durant les années 60 et 70, ce qui conduit la différence en intensité du capital à déformer *vers le bas* l'écart attribué en compétitivité entre la plupart des pays africains et asiatiques.

Cependant, ceci n'implique pas que des salaires réels élevés dominent les coûts des affaires en Afrique. La majorité des travailleurs africains reçoit moins de compensations que leurs homologues ailleurs (voir tableau 5). Les salaires les plus élevés dans l'échantillon africain sont comparables à ceux de la Bolivie et de l'Inde, mais sont beaucoup plus faibles que ceux de la Chine et particulièrement le Maroc. De plus, le fait que ces coûts soient beaucoup plus élevés dans la plupart des pays africains implique que les revenus réels des travailleurs africains sont encore plus faibles en comparaison (voir figure 6). Une comparaison du PIB aux prix du marché au PIB comme parité du pouvoir d'achat indique que les coûts consolidés sur l'ensemble du continent (sauf l'Afrique du Sud) sont supérieurs de 80 pour cent à ce qu'ils «devraient» être sur la base du PIB par habitant.¹⁶ Des coûts anormalement élevés dans toutes les économies africaines impliquent que des coûts élevés de travail pour les entreprises (en termes absolus ou par rapport à la productivité) *ne sont pas* en contradiction avec des revenus salariaux réels très bas pour les travailleurs.

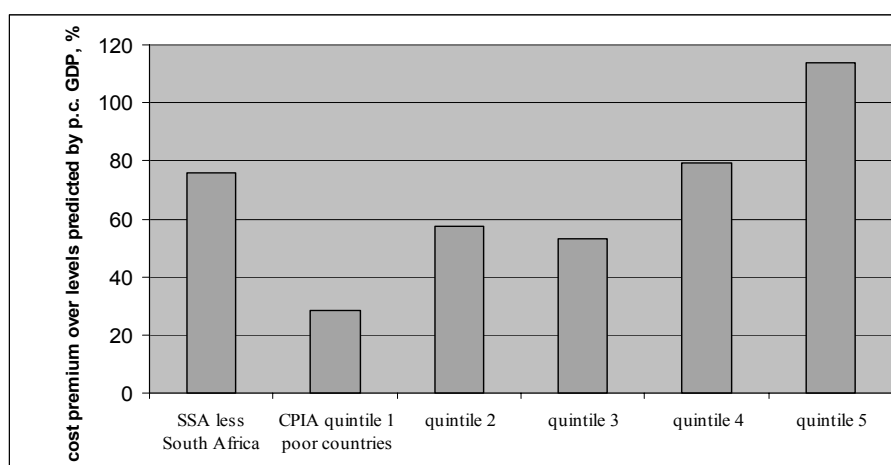
¹⁶. Sur base de régressions non linéaires du rapport régional entre le PIB au prix du marché et le PIB de parité du pouvoir d'achat sur le log naturel des revenus régionaux par habitant pour AFR, MENA, LAC, SAR, EAP, ECA, et l'OCDE. Le log revenu par habitant explique 92 pour cent de la variance dans le PIB: le ratio PPA dans les données régionales et 80 pour cent dans les données du niveau national.

Tableau 5. Valeur médiane des salaires annuels et prestations par travailleur (\$US)

Chine	Inde	Maroc	Bolivie	Érythrée	Éthiopie	Kenya	Mozambique	Nigeria	Ouganda	Zambie
1170	850	2400	790	745	310	860	675	840	415	970

Tableau 6. Coûts du travail comme proportion des coûts totaux (%)

	Chine	Inde	Maroc	Bolivie	Érythrée	Éthiopie	Kenya	Moz.	Nigeria	Ouganda	Zambie
Faible	0,15	0,13	0,28		0,24	0,20	0,12		0,13	0,27	0,12
Élevé	0,17	0,14	0,27		0,24	0,19	0,11		0,15	0,30	0,12
Total	0,15	0,12	0,29	0,19	0,23	0,23	0,12	0,26	0,11	0,17	0,12

Figure 6. Coûts supplémentaires en Afrique par rapport au niveau prédit par le PIB par habitant

La question des coûts consolidés élevés est essentielle pour notre discussion. Des coûts élevés non seulement créent des écarts entre les salaires effectivement payés et le revenu obtenu, mais ils ont également des effets directs sur les entreprises, conséquences qui sont relativement importantes en comparaison avec les coûts du travail (ce qui explique la proportion relativement faible des coûts totaux des entreprises, voir tableau 6). Cette vague de données affiche des coûts totaux du travail de 17 pour cent en Afrique,¹⁷ ce qui est compatible avec les conclusions d'enquêtes précédentes discutées dans Gelb et Tidrick (2000). En tant que tel, les facteurs de l'environnement des affaires qui influencent les autres 83 pour cent des coûts au niveau de l'entreprise sont essentiels pour la compétitivité.

¹⁷. Il faut noter que les pays ayant plus d'intensité du capital ont des coûts de travail plus faibles en tant que proportion des coûts totaux.

Les quatre faits stylisés suivants émergent de la discussion :

- Les entreprises africaines sont confrontées à des coûts de travail relativement élevés par rapport à la productivité;
- Les coûts consolidés pour les économies africaines sont très élevés, augmentant les coûts des entreprises et réduisant les revenus en salaires réels des travailleurs;
- Les revenus en salaires réels des travailleurs africains sont en fait très bas;
- Les coûts du travail représentent une proportion relativement faible des coûts totaux des entreprises africaines.

Les trois derniers éléments impliquent que les niveaux des salaires *per se* ne constituent pas l'obstacle principal à la compétitivité africaine. Le potentiel d'augmentation de la compétitivité par le biais de réductions des salaires est faible lorsque les revenus en salaires réels des travailleurs sont déjà très bas et les coûts du travail sont une petite partie des coûts totaux.¹⁸ *La compétitivité doit provenir d'une productivité plus élevée et surtout de coûts hors travail plus faibles et d'un développement plus important des compétences des travailleurs.*

Par conséquent, l'accent placé sur l'amélioration de la productivité doit inclure les facteurs de l'environnement des affaires qui font augmenter les coûts hors main d'œuvre et réduisent la productivité en Afrique – des facteurs qui sont associés à des systèmes financiers faibles, l'instabilité macroéconomique, la structure concentrée du marché, les insuffisances de l'infrastructure et des services, la réglementation excessive, la corruption, l'insécurité, etc. Par exemple, la figure 6 démontre que les coûts consolidés sont beaucoup plus élevés dans les pays africains du fait de politiques et institutions inadéquates, un élément qui renforce la concentration sur l'environnement des affaires et la gouvernance.

Les dimensions diverses de l'environnement des affaires sont le sujet du reste de ce document. Dans certains cas, leur importance peut être quantifiée par rapport à celle des niveaux des salaires, et les résultats sont remarquables. Par exemple, si le faible système électrique du Kenya était amélioré pour atteindre la qualité de celui de la Chine, les économies qui en résulteraient au niveau des coûts et les augmentations de la productivité pour les entreprises kenyanes seraient l'équivalent de l'élimination presque totale de leurs coûts en main d'œuvre.

¹⁸. Le Mozambique est une exception potentielle. C'est le seul pays ayant des salaires relativement élevés où l'intensité du capital est élevée dans la production mais les coûts en main d'œuvre constituent une proportion significative des coûts totaux.

3. L'Environnement des Affaires

Les informations indiquant des coûts consolidés élevés et une faible compétitivité suggère que les climats des affaires inappropriés en Afrique constituent des obstacles majeurs à la croissance économique. Leurs faiblesses sont certainement influencées par la géographie – les économies africaines sont très dispersées, avec des implications négatives pour les économies d'échelle et les coûts de transaction – mais sont en grande partie provoquées par les gouvernements (Collier et Gunning 1999). Les climats des affaires inadéquats sont inséparables de la performance des entreprises africaines, une réalité qui est renforcée par la conclusion de Soderbom et Teal (2003) selon laquelle les niveaux totaux des facteurs de productivité (déterminés par l'éventail entier des facteurs qui influencent les coûts) constituent le déterminant principal des investissements et exportations des entreprises en Afrique.¹⁹

Cette section discute des différents aspects de l'environnement propice, y compris les finances, la stabilité macroéconomique, la structure du marché, l'infrastructure, le capital humain, la fiscalité, la réglementation, les systèmes judiciaires, la gouvernance, la corruption, et la sécurité.

Accès aux financements et leur coût en Afrique

L'accès à un financement fiable et bon marché constitue un des blocages les plus importants auxquels sont confrontées les entreprises en Afrique subsaharienne. Mais les chercheurs ne sont pas unanimes à ce sujet. Bigsten et al. (1997) avancent que, en partie sur la base d'une coexistence apparente de profits élevés et de faibles investissements, les blocages ne proviennent pas des contraintes financières dans leur échantillon d'entreprises africaines.²⁰ Cependant, durant l'enquête auprès des directeurs d'entreprises au sujet de l'importance de contraintes diverses sur leur aptitude à opérer efficacement, ils étaient nombreux à décrire l'accès au financement et son coût comme un obstacle majeur ou grave (figure 7). De manière générale, les perceptions des chefs d'entreprise sont confirmées par les données objectives (voir les tableaux 7 et 8); lorsqu'elles sont comparées à la Chine, le Maroc et l'Inde, les entreprises africaines ont moins d'accès aux crédits et aux comptes à découvert, utilisent plus de fonds internes et de bénéfices non redistribués pour financer l'investissement et les coûts de fonctionnement, paient des taux d'intérêts beaucoup plus élevés, et sont obligées d'enregistrer beaucoup plus de biens comme garanties. Les échecs de marché sont endémiques. Les petites entreprises ont moins de possibilités d'obtenir des prêts, en

¹⁹. Encore une fois, avec la valeur ajoutée définie comme les ventes moins les matériaux et les coûts indirects, la PTF saisit l'efficacité des entreprises et l'environnement où elles opèrent.

²⁰. Leur analyse était fondée sur les enquêtes du Cameroun (1992-1995), du Ghana (1991-1993), du Kenya (1992-1994), et du Zimbabwe (1992-1994)

contrôlant pour les variables qui sont habituellement supposées en expliquer la raison; les connaissances relationnelles et ethniques sont très importantes dans l'accès au crédit, et les impayés ont un lien positif avec l'obtention future de crédit (Bigsten et al. 2000). Lorsque les données sont disponibles, il est évident que la faible qualité des systèmes financiers joue un rôle assez important dans la compétitivité de l'entreprise; l'ECI de l'Éthiopie estime que si le pourcentage d'entreprises avec l'accès au compte à découvert doublait de 26,6 à 53,2 pour cent, la PTF moyenne au niveau de l'entreprise augmenterait de 31 pour cent.

Selon les données sur le climat des investissements, les plus grands problèmes rencontrés par les entreprises au Mozambique portent sur le financement; 75 pour cent ont classé le financement comme étant un obstacle majeur ou grave, et 84 pour cent ont exprimé la même opinion au sujet de son coût. Le secteur bancaire du Mozambique a souffert d'une supervision inadéquate et faible pendant les années 90, ce qui a provoqué un certain nombre de faillites et la perte de la confiance du public. Aujourd'hui, le rapport M2/PIB est seulement de 25 pour cent. La rareté du financement a signifié que 7 pour cent seulement des fonds de roulement et 10 pour cent des investissements sont financés à partir de prêts bancaires, qui portent des taux annuels d'intérêt de près de 30 pour cent (13-18 pour cent en termes réels). Les difficultés de trésorerie sont énormes, alors que les fonds sont bloqués dans les matières premières, les inventaires de produits finis, les impayés, et les remboursements du gouvernement.²¹ Étant donné la faiblesse du secteur bancaire formel, le crédit-fournisseur pourrait potentiellement jouer un rôle majeur dans la facilitation du fonctionnement des entreprises, mais le manque d'information et le faible respect des contrats ont mené à un environnement fortement fondé sur les paiements en espèces, avec seulement 0,5 pour cent des dépenses de fonctionnement des entreprises qui sont financées par un crédit commercial. Seules 40 pour cent des entreprises indiquent la disponibilité de crédit-fournisseur et ce dernier fournit des crédits sur 34 pour cent de leurs ventes, par rapport à 75 pour cent au Nigeria. Du fait des coûts élevés des transaction liés aux problèmes d'information, de communication et de respect des contrats, les difficultés d'accès aux prêts et au crédit-fournisseur sont particulièrement significatives pour les plus petites entreprises. Généralement, les entreprises du Mozambique exigent des contrats de longue durée et des réputations fortes pour pouvoir obtenir des financements bancaires, ce qui crée des obstacles majeurs pour l'implantation de firmes.

Les entreprises zambiennes sont également confrontées à un environnement financier très difficile. L'accès au financement en Zambie est meilleur qu'au Mozambique - 31 pour cent et 47 pour cent des entreprises disposent de prêts et de comptes à découvert respectivement - mais des emprunts gouvernementaux excessifs (65-80 pour cent de l'ensemble des emprunts commerciaux en Zambie) ont propulsé les taux d'intérêt à presque 30 pour cent pour les prêts bancaires et 45 pour cent pour les comptes à

²¹. Par exemple, au Mozambique, la valeur médiane des remboursements d'arriérés fiscaux que le gouvernement doit aux entreprises atteint 13 pour cent des ventes.

découvert. Le crédit-fournisseur est plus courant en Zambie, et finance 12,4 pour cent des dépenses de fonctionnement des entreprises.

Bien qu'elles aient généralement des avantages par rapport au Mozambique et que leurs coûts soient plus favorables qu'en Zambie, les entreprises ougandaises signalent l'existence de difficultés sérieuses concernant le financement. Le secteur financier de l'Ouganda est sérieusement sous-développé, fournissant seulement 12 pour cent du PIB en crédits pour le secteur privé, alors que la moyenne des pays en développement est de 61 pour cent. Des pratiques bancaires imprudentes et les emprunts gouvernementaux auprès du secteur bancaire constituaient un problème majeur pendant les années 90, ce qui a mené à la fermeture de quatre banques principales en 1999. La qualité du portefeuille est généralement très faible, en partie du fait de prêts à motivation politique. Les faiblesses d'ensemble du secteur ont pour conséquence un accès inadéquat au financement, les entreprises ougandaises ne pouvant financer que 7 pour cent de leur fonds de roulement et 13 pour cent de leurs nouveaux investissements par des prêts bancaires. Les taux d'intérêt et les exigences de garantie - à 7 pour cent par an et 116 pour cent de la valeur des prêts respectivement - ne sont pas excessifs par rapport aux normes africaines, mais restent tous les deux très élevés en comparaison avec la Chine. Le crédit commercial est commun, mais porte sur des sommes généralement petites du fait de la faible mise en vigueur des contrats. L'accès au crédit rural est particulièrement difficile parce qu'aucune institution formelle de prêt n'opère dans les zones rurales du fait des traditions répandues de gestion des terres et l'absence de garanties y associées.

Bien que le système bancaire du Nigeria soit plus important et plus développé que beaucoup d'autres en Afrique, les entreprises y sont confrontées à de sérieuses difficultés. Les fonds sont généralement disponibles dans le système, mais les asymétries informationnelles et les problèmes de mise en vigueur des contrats amènent beaucoup de banques à se concentrer sur les importations de biens de consommation et la spéculation sur les marchés des devises étrangères plutôt que sur les prêts au secteur productif.²² La majorité des entreprises de grande taille au Nigeria ont réduit leurs emprunts auprès de banques à cause des taux d'intérêt élevés (environ 23 pour cent par an) et les courtes échéances des prêts disponibles. Moins de 16 pour cent de l'échantillon a déclaré disposer de prêts dont l'échéance dépasse une année. Les banques sont particulièrement réticentes à accorder des prêts au secteur des petites et moyennes entreprises (PME) du fait qu'elles sont perçues comme comportant des risques élevés. Près de 38,5 des entreprises nigérianes se décrivent comme ayant des contraintes de crédit, y compris 48 pour cent de micro entreprises et 25 pour cent d'entreprises de très grande taille. Ces mêmes difficultés déforment l'utilisation du crédit commercial; 75-80 pour cent des entreprises déclarent donner ou recevoir des

²² Beaucoup de banques nigérianes prennent un risque élevé en devises étrangères, 36 banques représentant 52 pour cent des biens du système, détenant des positions nettes en devises étrangères supérieures à 50 pour cent du patrimoine net.

crédits commerciaux, mais beaucoup de PME prétendent que les compagnies plus importantes utilisent leur influence pour obtenir des crédits commerciaux auprès de leurs petits fournisseurs en ne payant pas les marchandises pendant de longues périodes. Cependant, entre les prêts et les comptes à découvert, plus de 80 pour cent des entreprises nigérianes disposent d'une forme d'accès formel au financement, ce qui est un point fort par rapport aux autres pays africains – et même en comparaison avec la Chine.

Le système financier kenyan est plus développé que celui de la plupart des pays africains. L'accès y est probablement le meilleur de l'échantillon; seules 20 pour cent des entreprises sont entravées par le crédit, et un nombre équivalent d'entre elles n'ont pas accès aux comptes à découvert. Les taux d'intérêts sont bas pour l'Afrique à moins de 15 pour cent. Près de trois-quarts des entreprises kenyanes identifient le coût du financement comme un problème majeur ou grave, mais il est raisonnable de supposer que les entreprises manufacturières kenyanes qui sont plus orientées vers l'exportation ont un point de référence plus dirigé vers l'international; elles restent cependant désavantagées par rapport à la Chine et au Maroc.

Bien que les entreprises éthiopiennes considèrent que l'accès au financement est un problème majeur ou grave, elles semblent être dans une situation raisonnable dans ce domaine. Dépassant à peine les 10 pour cent, les taux d'intérêt sont bas, et la majorité des entreprises disposent soit d'un prêt bancaire, soit d'un compte à découvert. Les exigences de garanties sont également plus raisonnables, atteignant près de 120 pour cent en moyenne de la valeur du prêt. Cependant, de nombreuses entreprises n'ont pas encore développé une relation à long-terme avec leur banque, et les asymétries de l'information restent un obstacle à l'extension du financement aux petites et moyennes entreprises. Il est intéressant de noter que les entreprises de taille moyenne sont les plus nombreuses à se déclarer limitées par le crédit (51 pour cent), et les petites entreprises sont également bien au-delà de la moyenne à cet égard. De plus, l'efficacité des systèmes de paiement est très basse; la durée de transaction d'un virement international est quatre fois plus longue qu'en Chine, avec des implications négatives pour la trésorerie.

Les entreprises érythréennes semblent être les mieux positionnées parmi les pays enquêtés en termes de financement. Les niveaux d'accès sont élevés – 45 et 49 pour cent des entreprises ont respectivement accès aux prêts et aux comptes à découvert, et les taux d'intérêts sont bas pour l'Afrique (9,8 pour cent). Cependant, ceci cache des problèmes majeurs dans le secteur financier et qui se rapportent à la propriété d'état, l'absence de concurrence, et l'absence de comptabilité des risques. Les taux d'intérêt ne semblent pas tenir compte des divers degrés de risque représentés par les différentes entreprises de l'échantillon. En conséquence, les entreprises ayant des relations politiques ont accès à des crédits très peu onéreux, et la viabilité totale du secteur financier et l'efficacité de l'allocation des ressources sont faibles. L'efficacité est

également faible pour les systèmes de paiement, l'approbation des transactions internationales durant trois fois plus longtemps en Érythrée qu'en Chine.

Bien que la solvabilité et la profondeur financière des systèmes bancaires africains aient été renforcées, ceci ne s'est pas encore traduit en un accès à un financement fiable et peu onéreux comparable à celui des exportateurs à succès. La Chine, l'Inde et le Maroc sont clairement supérieurs en termes d'accès aux services financiers : 72 pour cent des entreprises indiennes disposent de prêts; 89 pour cent des entreprises marocaines ont des comptes à découvert; et les entreprises chinoises paient des taux d'intérêts médians de seulement 6 pour cent. Le système financier de la Bolivie est plus faible, mais l'accès au crédit (46 pour cent) et les taux d'intérêts (14 pour cent) sont comparables à ceux des pays africains les plus performants.

Figure 7. Pourcentage d'entreprises classant les contraintes financières comme majeures ou sérieuses.

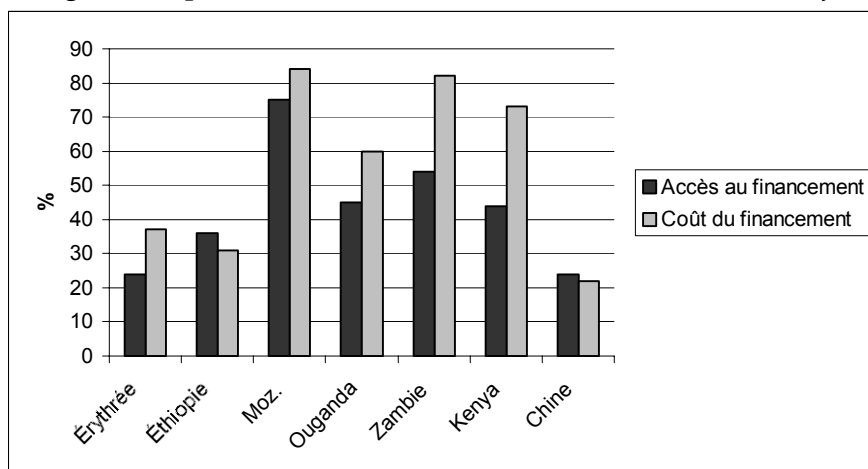


Tableau 7. Financement, accès, et coût.

	% entreprises au crédit limité	% d'entreprises ayant un prêt	Coût moyen du prêt, %	% d'entreprises avec un compte à découvert	Coût moyen d'un compte à découvert, %	Garantie comme %
Érythrée	28,0	44,9	9,8	48,5		168
Éthiopie		45,0	10,7	26,6	10,4	120
Mozambique		29,0	28,0	12,1		131
Nigeria	38,5	23,0	23,0	70,0	23,5	151
Ouganda	26,7	32,3	16,7		17,2	116
Zambie		31,4	28,1	47,3	45,1	
Kenya	20,4	40,0	14,8	79,1	16,7	170
Inde		72,0	12,3			
Chine		46,0	5,9	22,0		87
Maroc		45,0	10,0	89,0	10,5	
Bolivie		46,0	14,0			

Tableau 8. Sources de financement des fonds de roulement et des investissements.

	% des fonds de roulement financés par ...			% financement de nouveaux investissements sur ...	
	Fonds internes	Prêts, comptes à découvert	Crédits commerciaux	Fonds internes	Prêts, comptes à découvert
Érythrée	74	24	0,25	63	31
Éthiopie	64	24	4,0	51	16
Kenya	46	25	15,0	45	27
Mozambique	90	7	0,5	65	10
Nigeria				54	26
Ouganda	80	7	5,0	71	13
Zambie	61	16	12,0	53	18
Maroc	62	20	8,0		
Chine	52	29	3,3	52	21
Inde	30*	37*		30*	37*

*Les données pour l'Inde proviennent d'une question générale sur les finances des entreprises, et non d'une question spécifique sur les investissements ou les fonds de roulement.

Politique macroéconomique et instabilité

On affirme souvent que, de tous les domaines de réformes économiques, les pays africains ont réalisé le plus de progrès dans la stabilisation macroéconomique. Cependant, il est clair, sur la base des données ECI, que la plupart d'entre eux ont encore beaucoup de chemin à faire pour établir des environnements macroéconomiques qui encouragent le développement du secteur privé. L'incertitude provoquée par une inflation rapide et variable ainsi que la volatilité des taux de change augmentent les coûts des transactions et freine l'aptitude des entreprises à prévoir pour l'avenir; des déficits fiscaux et externes importants et soutenus pourraient être précurseurs d'une crise. Même dans les pays plus stables tels que l'Ouganda, près de la moitié des entreprises déclarent que l'instabilité macroéconomique demeure un problème majeur ou grave pour leur fonctionnement (voir tableau 9), quoique ceci pourrait être en partie dû à la détérioration des termes de l'échange de l'Ouganda pendant la décennie passée. Les conditions en Éthiopie et en Érythrée sont pires, s'étant détériorées brutalement pendant les dix dernières années de conflit. Dans les cas les plus instables, où l'inflation reste supérieure à dix et la variabilité du taux de change est élevée, près de 70-80 pour cent des entreprises mentionnent l'instabilité comme étant un problème majeur ou grave. En revanche, seules 26 pour cent des entreprises font la même déclaration en Chine, où l'inflation et la volatilité du taux de change sont faibles et les équilibres externes sont stables. La performance de l'Inde, du Maroc et de la Bolivie, ainsi que le Botswana et l'Île Maurice, les deux pays d'Afrique subsaharienne avec un historique de bonne gouvernance et de croissance rapide, est supérieure à celle des pays ECI d'Afrique pour ce qui est de la stabilité au niveau macro.

Les classements de la part des investisseurs institutionnels pour l'Afrique subsaharienne font également ressortir les perceptions des marchés financiers internationaux concernant la soutenabilité de la dette nationale et de la politique macroéconomique. L'ensemble des pays ECI d'Afrique ont reçu des notations de 15 à 20 sur une échelle de 0 à 100, ce qui implique qu'aucun d'entre eux n'a été en mesure d'établir une réputation de gestion économique solide. Certains avancent que ces classements sont déformés à l'encontre des pays africains, mais les fortes notations en faveur du Botswana et de l'Île Maurice suggèrent que les marchés financiers réagissent de manière positive à des périodes soutenues de gestion responsable.

Les distorsions macroéconomiques critiques sont relativement rares parmi les pays ECI africains, mais certaines demeurent. L'Érythrée a adopté un régime de taux de change à double niveau qui lui permet de limiter les transactions de devises étrangères, accordant ainsi des subventions aux entreprises préférées qui appartiennent au gouvernement ou y sont affiliées, tout en forçant les autres à se procurer les devises étrangères sur le marché non officiel et à déclarer sur leurs impôts les coûts d'importation comme si elles les avaient obtenues au taux officiel. La pénurie en devises étrangères a mené à une utilisation à faible capacité pour les entreprises non étatiques et constitue l'un des plus grands obstacles pour les affaires en Érythrée, qui a obtenu un classement de 4,4 sur une échelle de 1-5, et où 5 est un obstacle grave.

Tableau 9. Indicateurs macro économiques.

	Instabilité macro majeure / grave problème, % entreprises	Inflation*	Volatilité réelle du taux de change **	Balance ext. , % du PIB **	Classement des crédits des investisseurs institutionnels, Déc. 03
Érythrée	80	11,4	2,4	-63,1	
Éthiopie	51	-3,9	1,0	-16,5	16,0
Mozambique	63	12,1	2,3	-20,8	19,1
Madagascar		10,6	1,5	-5,4	
Nigeria		13,7	1,9	4,8	17,6
Ouganda	45	3,3	2,1	-14,3	20,0
Zambie	74	24,7	5,4	-12,1	15,8
Kenya	51	8,0	1,4	-8,1	22,9
Botswana		5,4	3,0	13,2	59,0
Île Maurice		4,5	1,4	-0,3	53,5
Chine	26	0,0	1,0	2,2	59,9 (9/03)
Inde		4,0	1,2	-0,8	45,3
Maroc		1,9	0,9	-5,8	45,6
Bolivie		2,9	0,5	-6,8	

* Moyenne 2000-02

** Moyenne absolue % variation dans le taux nominal mensuel de change par rapport aux DTS, 2000-03

Structure des marchés

La nature concurrentielle des marchés est essentielle pour produire des résultats et des incitations à l'innovation qui soient efficaces, mais les marchés africains restent fortement concentrés. La privatisation et la commercialisation d'entreprises d'État (EE) clés dans beaucoup de pays ne sont pas allées très loin; dans d'autres pays, l'absence ou la corruption des processus réglementaires de privatisation ont transféré des monopoles inefficients à des membres du secteur privé sans augmenter la concurrence. Le Tableau 10 illustre quelques indicateurs de la structure du marché et de la compétitivité à partir des enquêtes ECI, et le tableau 11 examine la propriété d'État.

L'implication de l'État est plus élevée et la concurrence plus faible dans les marchés africains que dans les pays de comparaison. Certes, les EE jouent un rôle significatif en Chine, mais l'incidence des monopoles et oligopoles est assez faible, ce qui suggère que les EE chinoises ont été soumises à une grande discipline du marché.²³ Les parts de marché médianes des entreprises marocaines et indiennes atteignent seulement 5-8 pour cent pour leurs produits les plus importants, par rapport à 10-20 pour cent pour la plupart des pays africains.

En Éthiopie, Érythrée, et Mozambique, les entreprises ayant une part significative de leur capital aux mains de l'État, représentent plus de la moitié des ventes; la concurrence est forte en Éthiopie, mais très faibles dans les deux autres pays, avec des entreprises monopoles et oligopoles représentant plus de 60 pour cent des ventes. Le Mozambique a privatisé plus de 850 entreprises pendant la décennie précédente, mais de grandes EE demeurent et dominent leurs marchés respectifs, malgré la productivité plus élevée des entreprises privatisées. En Érythrée, les grandes EE dominent aussi leurs marchés respectifs et bénéficient d'un traitement préférentiel.

Au Nigeria, les entreprises publiques représentent la moitié du PIB, deux-tiers des emplois, et 57 pour cent de l'investissement dans le secteur privé. Les producteurs les plus importants se trouvent dans les industries du pétrole, et la majorité des entreprises publiques ne semblent pas être dans le secteur manufacturier; seules 7 pour cent des entreprises enquêtées (représentant 10 pour cent des ventes de l'échantillon) ont des participations significatives de l'État. Cependant, le secteur manufacturier souffre grandement de l'inefficacité des monopoles d'État sur les services publics qui sont de mauvaise qualité et qui nécessitaient environ 30 milliards de \$US en subventions directes et indirectes en 1998.

En Zambie, la majorité des entreprises publiques ont été vendues, mais les services publics clés (téléphone, électricité, trains) et la plus grande banque commerciale sont restés entre les mains de l'État suite à de fortes résistances politique aux réformes. De

²³Dans ces données, les entreprises sont définies comme étant des oligopoles lorsqu'elles ont jusqu'à deux concurrents; les chiffres incluent donc les monopoles également.

plus, le manque de politique efficace de la concurrence et la prévalence du népotisme dans les contrats gouvernementaux et la mise en vigueur des réglementations ont permis aux monopoles et oligopoles privés de dominer de nombreux secteurs, comme le démontrent les chiffres concernant la haute concentration du marché. En Éthiopie, le gouvernement participe encore de manière considérable dans l'industrie de transformation, la construction, le transport, et l'infrastructure, tout en monopolisant l'eau et les télécoms; des compagnies qui sont au moins à 50 pour cent publiques représentent 62 pour cent des ventes. En Ouganda, de nombreuses grandes entreprises publiques restent engagées dans la distribution de services commerciaux, freinant l'implantation dans le tourisme, l'agro-industrie, et les services financiers et offrant une qualité inférieure pour l'eau, le transport, les télécoms et l'électricité.

L'ouverture commerciale, qui est aussi un déterminant majeur de la concurrence, varie largement au sein de l'échantillon. Les taux moyens des tarifs douaniers, illustrés dans la Figure 8, indiquent que quelques pays africains ont avancé plus que d'autres dans la libéralisation des importations.²⁴ Il est intéressant de noter que les droits de douanes de six des sept pays africains enquêtés ici sont inférieurs à ceux de l'Inde et du Maroc, deux pays dont les exportations de produits manufacturés sont très positives. Cette information est toutefois incomplète parce que les pays africains ont souvent maintenu des barrières commerciales élevées pour les industries concurrentes d'importation tout en permettant aux droits de douane de chuter pour d'autres produits. Les barrières non reliées aux droits de douanes en Afrique restent souvent encore élevées selon l'index d'ouverture commerciale du Fonds monétaire international.²⁵ De plus, la taille bien plus élevée des économies de comparaison (surtout la Chine et l'Inde) augmente la concurrence nationale et les économies d'échelle, mais les économies africaines, qui sont beaucoup plus petites, peuvent beaucoup moins se permettre de telles tendances protectionnistes.

L'économie la plus en retard par rapport à l'ouverture commerciale au sein de l'échantillon africain est celle du Nigéria, où la politique commerciale est encore protectionniste et est en grande partie utilisée distribuer diverses rentes. Le taux d'ensemble de la protection effective est de 25 pour cent, la dispersion des droits de douane est énorme, et la mise en vigueur de la politique commerciale est incohérente et opaque. L'Éthiopie a aussi du retard, avec des taux de protection effective de 26 pour cent, et des politiques sectorielles clairement biaisées en faveur de la protection de l'industrie manufacturière et contre l'agriculture et les mines. L'Ouganda et la Zambie sont généralement bien classés pour ce qui est de l'ouverture, mais ils conservent des politiques qui freinent le commerce, telles que l'utilisation de droits de douane ad hoc pour la création de revenus en Ouganda et des interdictions arbitraires des importations en Zambie.

²⁴ Calculé par l'ensemble des revenus fiscaux des impôts à l'importation divisé par la valeur des importations.

²⁵ Voir Hinkle et al. (2003).

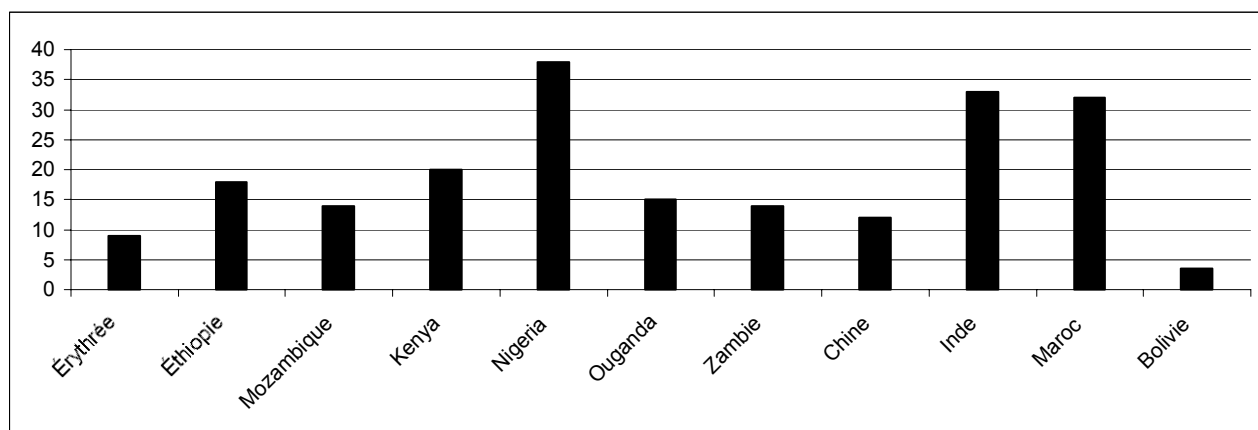
Tableau 10. Indicateurs de structure des marchés.

	% part du marché national, moyenne d'entreprise (médian)	Concurrents (médian)	Fournisseurs (médian)	Monopole (oligopole), % entreprises	%ventes industrielles, entreprises mon. (olig.)	Comportement anti compétitif comme problème majeur/ grave %
Bolivie	26 (17)	,				
Maroc	12 (4)					
Chine		14	17	4,6 (6,5)	1,1 (8,2)	
Inde	18 (8)					
Érythrée		5		6,3 (16,5)	43,4 (20,5)	8
Éthiopie	15 (5)	24	6	5,5 (6,2)	0,9 (1,8)	30
Kenya	30 (20)	7	7	11,1 (12,3)	7,6 (19,7)	65
Moz.	24 (11)	5	5	20,0 (25,3)	51,2 (9,8)	60
Nigeria						
Ouganda	23 (10)	8	4	8,0 (10,0)	2,4 (12,8)	31
Zambie	32 (20)	8	6	7,3 (11,5)	4,1 (25,0)	39

* un Oligopole est ici défini comme étant des entreprises ayant un ou deux concurrents (et n'inclut donc pas les monopoles)

Tableau 11. Indicateurs des propriétés d'État.

	% entreprises appartenant à l'État à plus de 50% (10%)	Ventes, entreprises appartenant à l'État à plus de 50% (10%), % ventes totales de l'échantillon
Bolivie		
Maroc	0,1 (0,3)	0,0 (0,0)
Chine	20,9 (24,7)	21,9 (25,2)
Inde	2,1 (2,8)	0,9 (0,9)
Érythrée	17,7 (20,3)	66,3 (67,4)
Éthiopie	13,4 (13,6)	61,8 (61,8)
Kenya	5,7 (7,2)	19,5 (28,2)
Moz.	1,3 (4,0)	32,2 (26,9)
Nigeria	3,1 (7,0)	0,7 (9,9)
Ouganda	2,3 (3,7)	4,9 (12,9)
Zambie	2,9 (4,9)	3,0 (38,8)

Figure 8. Tarifs douaniers moyens.

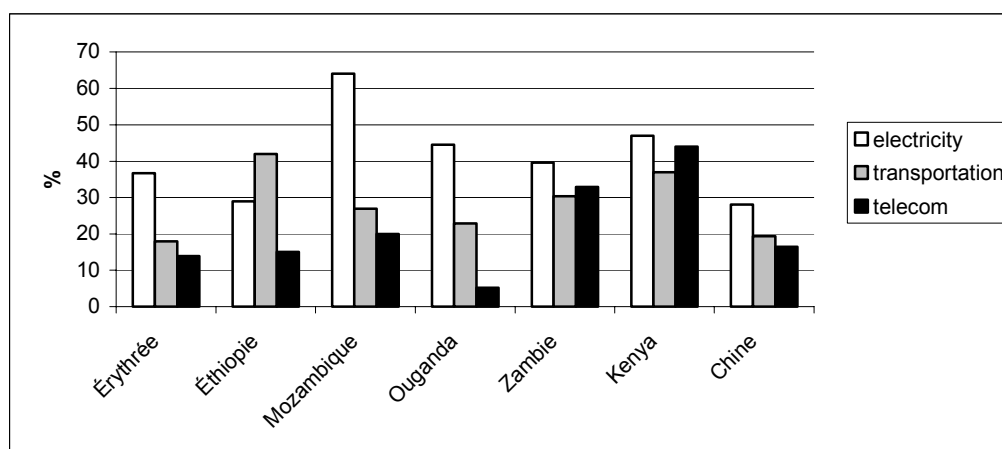
Source : Indicateurs mondiaux du développement 2002.

Les Infrastructures

Les pays africains disposent d'une infrastructure dont la qualité est faible mais assez variée. Nos données montrent que l'électricité, les télécommunications, et les transports en particulier, sont des problèmes sérieux (figure 9).

La dispersion économique est un obstacle considérable à la qualité des services d'infrastructure sur le continent, mais il est clair que la qualité de l'administration des systèmes d'infrastructure fait aussi une grande différence. Les réformes en matière de privatisation et de compétition étant inégales selon les secteurs, l'efficacité des entreprises du secteur public est clé, la qualité relative des services d'électricité, de transport, et des télécoms dans le même pays peut être très différente. Les progrès les plus récents ont été réalisés dans le secteur des télécoms, où l'incorporation réussie de fournisseurs privés d'infrastructure mobile au Mozambique, en Ouganda et en Zambie a élargi la couverture et amélioré la qualité des services de manière significative. L'électricité, où une réforme efficace des compagnies nationales a pris du retard, a connu le moins de progrès avec des conséquences graves pour les entreprises. Les conflits ont eu des effets particulièrement négatifs sur les infrastructures, comme l'ont démontré l'Éthiopie et l'Érythrée ces dernières années.²⁶ En particulier, les comparaisons entre l'Afrique et la Chine – où les entreprises qui signalent les questions d'infrastructure comme étant des contraintes importantes sont relativement rares et où la qualité des services d'électricité, de transport et des télécoms est invariablement bonne – démontrent la nécessité de progrès rapides.

Figure 9. Pourcentage d'entreprises citant l'infrastructure comme étant une contrainte majeure/ grave.



Note : 97 pour cent des entreprises nigérianes citent les infrastructures comme étant l'une des trois contraintes principales pour leur fonctionnement, la question la plus importante étant la fourniture d'électricité; 74,2 pour cent ont indiqué que les pannes électriques constituent une contrainte majeure ou grave pour l'utilisation des capacités de production.

²⁶. En effet, l'ECI de l'Éthiopie note qu'une infrastructure physique déficiente pourrait être l'obstacle le plus important pour le climat d'investissement du pays.

L'électricité

L'accès à des services fiables et peu onéreux d'électricité est, sans aucun doute, l'élément d'infrastructure qui pose le plus de problèmes en Afrique (voir la figure 9 et le tableau 12), et les plus grandes difficultés proviennent des échecs gouvernementaux. Les monopoles d'État dans le secteur de l'électricité sont communs, et sont protégés des restructurations par des intérêts puissants. Un simple branchement au réseau électrique peut prendre jusqu'à 174 jours en moyenne (Zambie) par rapport à seulement 18,5 jours en Chine. Souvent, les compagnies d'électricité n'informent pas les entreprises des pannes programmées, comme c'est le cas en Érythrée ou bien elles exigent d'importants pots-de-vin et, malgré tout, manquent souvent d'informer les entreprises, comme c'est le cas au Nigeria. Malgré leurs positions de monopoles et leur service de faible qualité, les entreprises nationales d'électricité perdent souvent des montants énormes d'argent; en Zambie, la ZESCO enregistre des pertes non-techniques de l'ordre de 20 pour cent du chiffre d'affaire. Au Nigeria, où la vaste majorité des compagnies ont mentionné l'électricité comme étant un obstacle majeur, les entreprises doivent obtenir une autorisation de la part de la compagnie nationale d'électricité pour importer des groupes électrogènes; les chefs d'entreprise considèrent qu'il s'agit là d'un mécanisme flagrant de la part des autorités gouvernementales pour l'obtention de pots-de-vin.

Un système électrique défectueux affecte gravement la compétitivité des firmes. Les pannes d'électricité ont lieu plus d'une fois par semaine en Érythrée et au Mozambique, et guère moins souvent dans d'autres pays africains, contre un peu plus qu'une fois par mois au Maroc et quelques fois par an en Chine. De nombreuses entreprises possèdent des groupes électrogènes, mais le coût des services privés d'électricité est de deux à trois fois plus élevé que celui qui provient des réseaux électriques. D'un point de vue financier, ramener les coûts énergétiques à ceux de la Chine (1,4 pour cent des coûts totaux) serait l'équivalent de réductions de la masse salariale de 7 pour cent (Ouganda), 10 pour cent (Éthiopie), 15 pour cent (Érythrée), 22 pour cent (Nigeria), 23 pour cent (Zambie), et 35 pour cent (Kenya)²⁷. Au delà du coût de l'énergie publique et privée, les pertes de production dues aux pannes d'électricité sont de 3 à 5 pour cent des ventes – ce qui est comparable à la Bolivie et l'Inde mais bien supérieur à la Chine (1 pour cent) et au Maroc (2 pour cent). Dans certains types de production, spécialement les éléments de traitement continu tels que le plastique ou le savon, une panne soudaine d'électricité peut provoquer la perte de deux semaines de production pendant que les machines sont nettoyées. L'ECI de l'Éthiopie estime que si le pourcentage des pertes de production dues aux pannes d'électricité pouvait être réduit de moitié, la productivité au niveau des entreprises augmenterait de 37 pour cent.

²⁷. Si les coûts de main d'œuvre du pays 1 sont de X% des ventes, les coûts moyens d'électricité du pays 1 sont Y₁% des ventes, et les coûts d'électricité du pays 2 sont Y₂%, et si Y₁>Y₂, alors la différence entre les coûts en électricité des deux pays est financièrement équivalente à (Y₁-Y₂)/X comme part du coût du travail.

Tableau 12. Qualité de l'infrastructure électrique.

	Énergie, % des coûts des entreprises, moyenne	% pertes de production dues aux pannes d'électricité, moyenne	Pannes d'électricité par an, médian	% ayant leur propre groupe électrogène	Jours pour le branchement électrique, moyenne (médian)
Érythrée	5	5,5	60	43	99 (30)
Éthiopie	3,3	5,6	36	17	116 (60)
Mozambique		2,0	60	23	31,5 (20)
Nigeria*	4,2	3,3		97	
Ouganda	3,3	6,3	20	35	38 (14)
Zambie	4,2	4,5	15	38	174 (60)
Kenya	5,6	9,3	24	70	65 (18)
Maroc	2,1		12	17	
Chine	1,4	2,0	2	30	18,5 (4,5)
Inde	5,3			69	
Bolivie	3,6	*	60	12	

* Les entreprises boliviennes ont déclaré une perte de production d'une journée en moyenne par an du fait des pannes d'électricité.

Des progrès limités ont été réalisés jusqu'ici. L'Éthiopie a récemment reformulé ses politiques pour permettre une certaine participation privée au secteur de l'énergie, mais les effets de cette réforme ne sont pas encore apparents. L'Ouganda a également avancé dans sa restructuration, et certains progrès ont été réalisés en 2001-2003, mais seulement 5 pour cent de sa population dispose de branchements électriques. Ailleurs, et particulièrement au Nigeria et en Zambie, la résistance à la privatisation et la commercialisation a été intense et les progrès sont rares.

Le transport

Les coûts des transports nationaux sont très élevés en Afrique, et 20-30 pour cent des entreprises dans la majorité des pays africains citent les questions de transport comme étant des obstacles majeurs ou graves aux affaires.²⁸ Les coûts élevés des transports endommagent surtout la compétitivité des exportateurs mais fournit également un certain niveau de protection commerciale aux industries concurrentes d'importation. Ceci est confirmé par le fait qu'en Ouganda et en Zambie (qui sont tous les deux enclavés) 23 et 30 pour cent, respectivement, des entreprises non exportatrices mentionnent le transport comme étant un obstacle majeur ou grave, comparé à 35 pour cent et 41 pour cent des exportateurs.

Certains facteurs structurels interviennent dans les coûts élevés des transports, de même que l'absence de dépenses adéquates de maintenance et de contrôle de la qualité. La faible densité des routes est en partie un résultat structurel de la faible densité

²⁸ Voir Limao et Venables (2001) pour des données.

démographique.²⁹ Cependant, comme le montre la figure 10, cette relation n'est pas parfaite pour tous les pays africains de comparaison. Le Kenya et l'Inde disposent de réseaux routiers beaucoup plus importants que leurs densités de population pourraient indiquer, et l'inverse est vrai pour l'Éthiopie et l'Érythrée. Les pays africains ont également tendance à disposer de moins de routes pavées que leurs concurrents. Selon cette mesure, et comme l'illustre le tableau 13, la performance du Nigeria (à 31 pour cent) est la plus solide des pays africains de l'échantillon, comparée à 56 pour cent (Inde, Maroc) et 88 pour cent (Chine).

La faible densité peut être compensée par des politiques encourageant les regroupements et les zones de traitement pour l'exportation, où les faibles coûts de transport et les économies d'échelle pour la fourniture de l'infrastructure peuvent s'enraciner. Cependant, les gouvernements africains n'ont en général pas réussi à créer les conditions nécessaires pour développer des groupements efficaces, et les zones de traitement industriel pour l'exportation ont été des expériences très mitigées.

Les données sur le coût d'une infrastructure inadéquate des transports sont difficiles à trouver, mais l'enquête apporte quelques indications. Les entreprises ougandaises ont perdu en moyenne 1,8 pour cent des ventes nationales et 1,1 pour cent des exportations à cause des délais dans les services de transport. Les routes de la Zambie subissent une circulation industrielle importante provenant de la performance faible du système ferroviaire de l'État; pour une entreprise moyenne, la production a été interrompue pendant 5,3 jours en 2001 à cause de pannes des transports. En Éthiopie, la combinaison de la participation gouvernementale directe et d'un terrible réseau routier augmentent les coûts des transports atteignant des niveaux huit fois plus élevés que ceux de la Chine, quatre fois ceux de l'Afrique du Sud, et deux fois ceux du Kenya.³⁰ À Madagascar, le réseau routier est surchargé et mal planifié, et le port est desservi par une seule route (Cadot et Nasir 2001). En termes d'infrastructure des transports, et bien qu'il ne dispose que de la moitié du pourcentage de routes pavées de l'Inde et du Maroc, et du tiers de celui de la Chine, le Nigeria est l'exception parmi les pays ECI d'Afrique. Les coûts directs des transports des entreprises nigérianes atteignent en moyenne 1,3 pour cent des ventes (un résultat intéressant mais difficile à interpréter avec un seul pays de comparaison, l'Érythrée, à 1,7 pour cent de ventes).

Les tendances dans la qualité de l'infrastructure des transports sont mixtes, et dans beaucoup de cas, difficiles à discerner. L'Érythrée et l'Éthiopie ont tous les deux connus des détériorations de l'infrastructure liées aux conflits, y compris leurs réseaux routiers, ce qui est perçu comme le frein le plus important pour le climat d'investissement, particulièrement dans le cas de l'Éthiopie. Du côté positif, les coûts de transport du

²⁹ Une mesure plus intéressante que la population par kilomètre carré serait une notion de la densité qui saisit la distance moyenne entre deux personnes dans un pays, mais, à notre connaissance, de telles données ne sont pas disponibles.

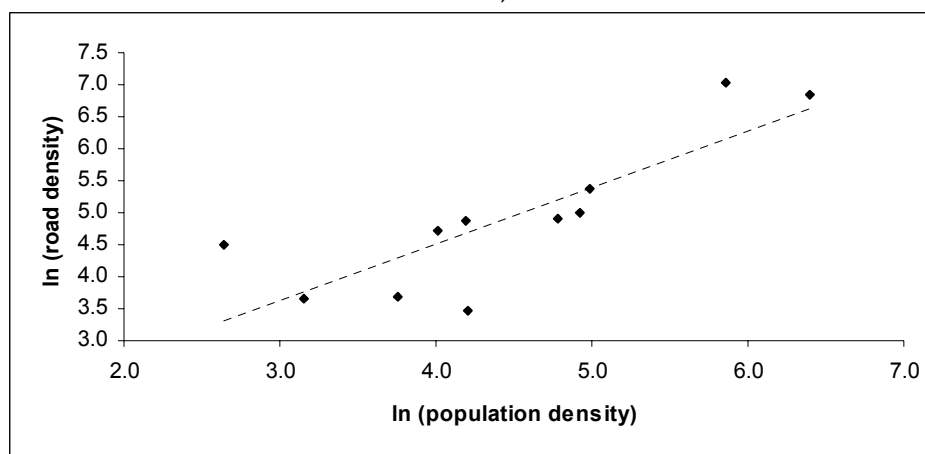
³⁰Cette estimation provient de l'ECI d'Éthiopie, mais le procédé de calcul n'est pas clair.

Mozambique sont élevés mais en voie d'amélioration; en 1988, les entreprises utilisaient la voie maritime pour envoyer les marchandises de Beira à Maputo, mais la qualité des routes s'est suffisamment améliorée sur cette voie critique qu'il est maintenant moins onéreux d'utiliser la route.³¹

Tableau 13. Qualité des infrastructures de transport.

	Routes, km par millier de km ²	Routes pavées, km par millier de km ²	Routes pavées comme part du total	% de la production perdue dans le transport, moyenne	Population par km ²
Érythrée	40	8,7	22	0,4	43
Éthiopie	32	3,8	12	1,0	67
Kenya	112	13,6	12	2,0 (nat'l.), 1,4 (int'l)	55
Mozambique	39	7,3	19	0,6	24
Nigeria	213	66,0	31		146
Ouganda	137	9,2	7	2,4	119
Zambie	90	16,2	18	3,9	14
Île Maurice	949	920,3	97		597
Maroc	129	72,9	56		66
Chine	150	33,7	88	1,2	137
Inde	1117	510,3	56		353
Bolivie	50	3,2	7		8

Figure 10. Densité démographique contre densité routière (population et kilomètres routiers par km carré)



Source : Indicateurs mondiaux du développement 2002

Les télécommunications

Sans aucun doute, les progrès les plus importants ont été réalisés dans le secteur des télécommunications, où les nouvelles technologies ont permis une participation privée dans les communications par téléphone cellulaire et Internet. Au Mozambique, par

³¹ Cette amélioration est en grande partie due aux influx énormes d'assistance étrangère pour l'infrastructure.

exemple, l'utilisation régulière du téléphone mobile a atteint plus de 80 pour cent parmi les entreprises enquêtées depuis l'introduction de services de téléphonie mobile en 1998 et 1999. De plus, plus d'un tiers des entreprises du Mozambique utilisent le courriel, et 18 pour cent ont des sites web. En Ouganda, très peu d'entreprises citent des problèmes majeurs ou sévères pour les télécommunications, et le délai d'obtention des branchements est faible par rapport aux normes africaines. Bien que l'absence d'une politique forte de concurrence ait maintenu les prix à un niveau élevé, l'utilisation du téléphone mobile en Zambie a augmenté de manière significative.

Dans l'ensemble, les pays enquêtés en Afrique ont beaucoup de retard par rapport à la Chine, l'Inde et le Maroc en termes d'accès aux services de télécommunications. En Éthiopie, il existe moins de cinq lignes fixes et mobiles pour 1.000 habitants, le délai d'obtention d'un branchement téléphonique est encore de neuf mois en moyenne, et seulement 6 pour cent des entreprises sont en mesure d'utiliser l'Internet dans les communications d'affaires. La situation n'est guère meilleure en Érythrée qui connaît de faibles durées de branchement, une densité téléphonique très basse, et une utilisation négligeable du courriel par les entreprises. En Zambie, le fait que la compagnie nationale de télécoms (ZAMTEL) n'ait pas été commercialisée continue d'affaiblir la qualité des lignes terrestres et d'en augmenter les coûts. La densité téléphonique est meilleure au Kenya, mais les services de branchement y sont très faibles et la valeur médiane de la fréquence des interruptions de service téléphonique y est la plus élevée. D'autres recherches montrent qu'à Madagascar, le coût d'un branchement Internet de 512 kilo-octets est de 7.700 \$ par mois (comparé à 20\$ par mois en France), ce qui a des conséquences graves pour la viabilité de l'industrie des TI naissante. (Cadot et Nasir 2001). Les coûts des télécoms constituent souvent 5 pour cent du chiffre d'affaires des entreprises de Madagascar, et les coûts élevés entravent l'information du marché.

L'impact de télécommunications inadéquates est important pour les pays où les réformes sont lentes. L'ECI de l'Éthiopie estime que si le nombre de jours nécessaires pour obtenir un branchement téléphonique était réduit de moitié, la productivité moyenne au niveau de l'entreprise augmenterait de 20 pour cent. Bien que ceci envoie un message fort par rapport aux pays à faible performance en télécoms, une comparaison entre les pays à meilleure performance (Ouganda et Mozambique) et la Chine et l'Inde suggère que beaucoup plus de progrès est nécessaire, particulièrement pour ce qui est de la densité et de l'utilisation de l'Internet.

Tableau 14. Qualité de l'infrastructure des télécoms.

	Lignes fixes, mobiles, par 1,000	Jours pour le branchement téléphonique, moyenne (médian)	Interruptions du service téléphonique par an, moyenne (médian)	Utilisateurs Internet par 1,000	% entreprises utilisant le courriel
Érythrée	11,0	249 (65)	12,0 (0)	3,57	17
Éthiopie	4,8	255 (90)	28,0 (7,3)*	0,38	6
Mozambique	12,8	23 (10)	13,0	0,83	36
Nigeria	8,9			0,89	39
Ouganda	17,2	33 (7)	17,9 (7)	2,63	39
Zambie	19,4	87 (30)	40,1 (3)	2,43	84
Kenya	29,6	124 (60)	35,8 (14)	16,30	81
Maroc	204,4			13,70	50
Inde	43,8			6,78	45
Chine	247,7	12 (7)	5,0 (2)	71,00	**
Bolivie	172,0			32,00	

* L'enquête de l'Éthiopie mesure les interruptions comme pourcentage d'utilisation : 7,3 (2); la valeur sur le tableau est multipliée par 365 jours

** 21% des employés d'une entreprise moyenne utilisent Internet régulièrement en Chine.

Compétences de la force de travail et capital humain

La qualité des compétences de la force de travail et l'accumulation de capital humain sont tout aussi pertinents pour la compétitivité que pour l'infrastructure physique.³² Les taux d'inscription scolaire (primaire, secondaire et tertiaire) sont fournis dans le tableau 15, et indiquent que la majorité des pays africains ont un retard considérable par rapport à leurs concurrents, et la qualité de la scolarisation est souvent assez basse. En plus des faibles investissements en capital humain, beaucoup de pays africains ont des difficultés à conserver les travailleurs hautement éduqués ou à attirer du personnel étranger qualifié. Les apports de compétences sont réduits par des politiques restrictives de visa qui rendent difficile le recrutement de personnel expatrié. Les déperditions de compétences sont énormes, comme c'est le cas, par exemple, des émigrants africains vers les États Unis en 1991 dont 58 pour cent avaient des doctorats ou des diplômes de médecine, 19 pour cent détenaient des maîtrises et 15 pour cent étaient des professeurs d'université dans leurs pays d'origine. 95.000 africains hautement éduqués vivaient aux États Unis en 1991.

Les données des ECI sur les perceptions des entreprises apporte un soutien fort à l'importance des compétences des travailleurs (figure 11). De nombreuses entreprises tentent de combler les lacunes résultant de la faiblesse de l'éducation secondaire. À Madagascar, par exemple, les entreprises doivent fournir des formations de base;

³². Il est intéressant de noter que les études trouvent habituellement que la composante observable de compétence - l'éducation et la formation de la force de travail - a peu d'effet sur les exportations, l'investissement, et l'efficacité des entreprises (Soderbom et Teal 2000). Cependant, ceci devrait être considéré comme une indication de la nécessité de meilleures mesures portant sur le capital humain, plutôt que l'argument selon lequel le capital humain n'aurait pas d'importance.

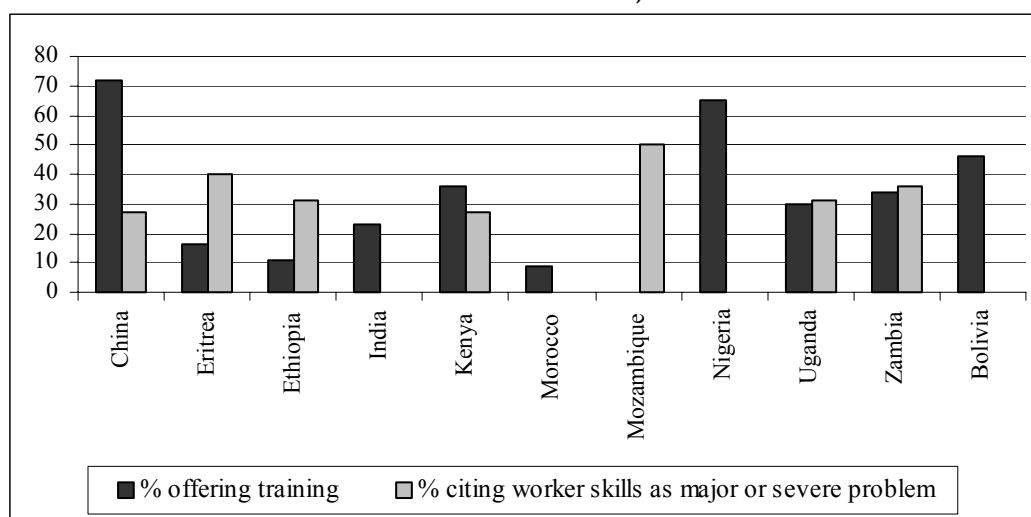
seulement 6 pour cents des étudiants inscrits pendant la première année de l'école primaire achève l'école secondaire (Cadot et Nasir 2001). Cependant, les perceptions des entreprises sur les besoins en compétences ne sont pas en corrélation avec l'incidence de la formation, ce qui suggère que de nombreuses entreprises qui ont besoin de meilleures compétences ne sont pas en mesure de fournir des formations formelles. Seules 30-40 pour cent des entreprises africaines donnent des formations, contre 72 pour cent des entreprises chinoises.³³ Les compétences de la force de travail sont également liées à d'autres éléments. Par exemple, des données montrent que, au Nigeria, des compétences et des formations faibles réduisent l'aptitude du secteur bancaire à séparer les investissements viables et non viables des entreprises. En conséquence, beaucoup de banques évitent les crédits commerciaux.

Tableau 15. Taux d'alphabétisation et d'inscription scolaire (%)

Pays	Inscriptions nettes			Alphabétisation	Pays	Inscriptions nettes			Alphabétisation
	Pr.	Sec.	Tert.*			Pr.	Sec.	Tert.*	
Érythrée	41	22	1,7		Ouganda	109	12	3	69
Éthiopie	47	13	1,6	42	Zambie	66	19	2,5	80
Kenya	69	23	3	84	Maroc	78	30	10,3	51
Madagascar	68	11	2,2		Chine	93	63*	7,5	90
Mozambique	54	9	0,6	46	Inde	102*	49*	10,5	62
Nigeria	82*	30*	4	67	Bolivie	94	67	39	87

* Taux bruts, les taux nets n'étant pas disponibles. Les données historiques pour le Maroc, la Chine, et l'Inde montrent que les taux bruts d'inscription pour l'école primaire et secondaire sont en moyenne supérieurs de un-cinquième aux taux nets.

Figure 11. Perceptions des entreprises sur les pénuries de compétences (% d'entreprises offrant une formation formelle).



Note : Au Nigeria, 9% des entreprises nigérianes ont cité les compétences des travailleurs comme constituant les trois contraintes les plus importantes pour leur entreprise, et 7 % ont déclaré que les compétences des travailleurs étaient un obstacle majeur ou grave pour l'utilisation des capacités.

³³. La relation entre la perception d'un manque de compétences de la force de travail et les proportions d'entreprises offrant des formations est complexe parce que la causalité peut opérer dans les deux directions; des environnements de hautes compétences peuvent être encouragés par des formations poussées, mais la formation est aussi souvent provoquée par des environnements de faibles compétences.

Interaction avec le secteur public : fiscalité, réglementation, système judiciaire, gouvernance et corruption

Chaque domaine du climat des investissements discuté jusqu'ici est fortement lié à la qualité de la politique et la bureaucratie du gouvernement. Nos données montrent que les entreprises dialoguent régulièrement avec les gouvernements et leurs représentants locaux, particulièrement dans le contexte de la réglementation et de la fiscalité.

La fiscalité

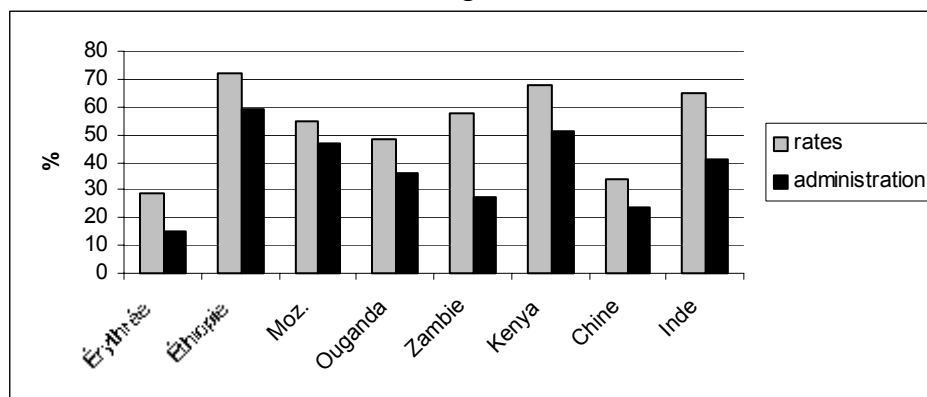
En Afrique, les impôts nationaux incluent habituellement une taxe sur les ventes, un impôt sur les sociétés, et parfois une taxe proportionnelle sur les constructions et l'équipement. Les données montrent que dans certains cas, une administration fiscale inefficace ou corrompue endommage le fonctionnement des affaires *et* réduit la collecte des recettes fiscales en Afrique. Le Nigeria est un parfait exemple, où des juridictions multiples du gouvernement fédéral, d'état et local, se chevauchant souvent, apportent des nuées d'officiels qui imposent des impôts arbitraires, en grande partie dans le but d'extraire de l'argent pour leur propre utilisation personnelle. Au Mozambique, les remboursements d'arriérés fiscaux (en particulier la taxe sur la valeur ajoutée) constituent 13 pour cent des ventes annuelles, et le recouvrement des remboursements nécessite de grands pots-de-vin et de longs délais.

Au Mozambique et en Érythrée, la loi prévoit de nombreuses incitations fiscales qui ne sont presque jamais utilisées par les entreprises du fait des difficultés et de la corruption que nécessite leur obtention. En Éthiopie, les personnes interrogées soulignent l'incohérence et l'absence de transparence des méthodes des évaluations des taxes sur les ventes et sur les bénéfices. L'administration fiscale semble poser moins de problèmes aux entreprises zambiennes, qui se plaignent plus des taux élevés, mais d'autres informations suggèrent que la corruption est endémique dans l'Administration zambienne des recettes fiscales (Zambian Revenue Authority, ZRA).³⁴ Les résultats d'autres recherches suggèrent que la mise en vigueur de lois fiscales, y compris celles qui sont conçues pour fournir des incitations à l'investissement, pose des problèmes dans un certain nombre de pays africains, reflétant la faiblesse de la gouvernance et des capacités administratives.³⁵ En termes de perceptions, les entreprises de la majorité des pays ECI africains considèrent que la fiscalité est un problème plus sérieux que ce n'est le cas pour leurs homologues en Chine, mais moins que pour les entreprises de l'Inde. (voir figure 12).

³⁴. Voir Transparency International (2003), rapport sur la Zambie.

³⁵. Voir, par exemple, Marchat (1997) sur la Côte d'Ivoire.

Figure 12. Pourcentage d'entreprises déclarant les questions fiscales comme étant un obstacle majeur ou grave



Des données existent également qui suggèrent que les gouvernements africains perdent un volume important de recettes à cause de la fraude fiscale, des obstacles administratifs et de la corruption poussant les entreprises à dissimuler leurs revenus. Des versions différentes de la question suivante ont été posées aux entreprises enquêtées : en admettant la difficulté de respecter les réglementations, quelle proportion du revenu est habituellement déclarée par une entreprise à des fins fiscales? Elles estiment la part du revenu qui est déclaré comme étant de 86 pour cent (Kenya), 84 pour cent (Érythrée), 84 pour cent (Zambie), 77 pour cent (Ouganda), et 69 pour cent (Tanzanie), par rapport à 98 pour cent (Chine).

Les réglementations

Pour ce qui est de la qualité de la réglementation, deux ou trois questions majeures doivent être signalées. La première est la nature des règlements eux-mêmes - leur niveau de complexité, le fardeau qu'ils placent sur les entreprises, etc. La seconde est l'exécution et la mise en vigueur des règles - la loi est-elle respectée ou est-ce que la discrétion administrative et la corruption sont généralisées? Cette section discute les réglementations et les procédures liées aux douanes, à la terre, au travail et au fonctionnement des entreprises.

Les douanes

Les processus douaniers se sont améliorés dans certains pays africains, mais restent faibles par rapport aux bonnes pratiques internationales (voir le tableau 16). Au Maroc, les exportations sont habituellement autorisées en une journée et les importations en deux jours. La performance de l'Ouganda et de la Zambie est la plus solide, avec un délai d'autorisation relativement rapide de 4 et 5 jours respectivement (les exportations sont autorisés en 3 et 2 jours). Cependant, plus du quart des entreprises de l'Ouganda et près d'un tiers de celles de la Zambie déclarent que la réglementation douanière est un obstacle majeur pour leur fonctionnement. Les ports d'Érythrée sont un peu plus lents,

avec des délais moyens de 7 jours pour autoriser les importations et des processus qui dépendent plus des relations personnelles que des règles formelles. La performance des douanes est très faible en Éthiopie et les entreprises d'État sont avantagées par des autorisations accélérées qui sont de 25 à 50 pour cent plus rapides que pour les entreprises du secteur privé. La performance du Mozambique dans le domaine des douanes est parmi les plus faibles; de nouvelles procédures ont été conçues récemment mais sont régulièrement ignorées par les autorités douanières. Du fait des réglementations frontalières, les coûts des expéditions traversant la frontière de l'Afrique du Sud deviennent exorbitants; le coût d'expédition terrestre de marchandises par Durban est 5,5 fois plus élevé que la voie maritime, et les délais d'attente des autorisations à la frontière atteignent 5-7 jours. Les entreprises du Mozambique déclarent détenir des inventaires très importants d'intrants du fait des longs délais d'autorisation. Au Nigeria, des lois commerciales complexes et protectionnistes et une exigence d'inspection à 100 pour cent au port de Lagos sont combinées avec des problèmes énormes de corruption dans l'administration et produisent des coûts et des délais associés aux douanes qui sont excessivement élevés.³⁶ Le régime réglementaire récompense les entreprises qui peuvent éviter les règles de la manière la plus efficace et produit des possibilités de rentes pour les autorités.

Les problèmes associés avec les douanes ont un effet nuisible significatif sur l'efficacité des entreprises. L'ECI de l'Éthiopie estime que si le nombre de jours requis pour obtenir les autorisations douanières diminuait de moitié, la productivité moyenne au niveau de l'entreprise augmenterait de 18 pour cent. Étant donné que l'Éthiopie se place au centre des pays enquêtés pour ce qui est des questions de douane, les rendements d'une réforme efficace des douanes dans un pays comme le Nigeria seraient probablement énormes - une conclusion soutenue par l'analyse menée dans l'ECI du Nigeria. À Madagascar, un exportateur de vêtements a estimé qu'une réduction des délais d'obtention des autorisations au niveau du port à un jour diminuerait ses coûts totaux de 3-5 pour cent; étant donné que le travail représente 14 pour cent des coûts directs de la production de chemises à manches longues à Madagascar, cette réduction des délais d'autorisation serait l'équivalent financier d'une baisse des coûts salariaux par chemise de 20-30 pour cent (Cadot et Nasir 2001).

³⁶. Les coûts de port à Lagos sont de 200\$ par conteneur, soit trois fois ceux d'autres ports de l'Afrique de l'Ouest. La fraude, la corruption, et la faiblesse de la sécurité augmentent le coût des importations d'environ 45 pour cent. Ceci est un bon exemple spécifique des taux consolidés élevés impliqués par les comparaisons PIB (PPA): PIB (prix du marché)

Tableau 16. Douanes et commerce.

	%entreprises déclarant la réglementation des douanes et du commerce comme étant un obstacle majeur ou grave	Jours pour autoriser les importations, médian	Jours pour autoriser les exportations, médian
Érythrée	9	7	2
Éthiopie	28	14	4
Mozambique	45	12	17
Nigeria		18	7-10
Ouganda	27	4	3
Zambie	32	5	2
Kenya	40	7	4
Maroc		2	1
Chine	21	5	3
Inde	49	7	3
Bolivie		7	2

Note : 29% 3%, et 25% des entreprises du Nigeria ont déclaré les autorisations douanières pour les importations (autorisation douanière pour les exportations, fonctionnement des ports et administration, respectivement) comme étant un problème majeur ou grave pour le fonctionnement et la rentabilité des entreprises.

Le travail

Des réglementations restrictives du travail peuvent déformer la flexibilité et augmenter les coûts pour le secteur privé. Le tableau 17 compare des données pertinentes, y compris les perceptions, la flexibilité du recrutement et le maintien de forces de travail qui soient plus qu'optimales.

Sur la base de données sur les perceptions et le suremploi en Éthiopie particulièrement, les réglementations du travail semblent causer relativement peu de difficultés aux entreprises éthiopiennes et érythréennes. En Érythrée, les compagnies souffrent énormément des pénuries de main d'œuvre liées aux conflits, une situation qui n'est pas rare dans les pays sortant de guerre. Au Nigeria, les syndicats du travail se sont renforcés après la démocratisation et ont réussi à augmenter le salaire minimum, élevant ainsi le coût unitaire du travail.³⁷ En Zambie, l'ECI signale l'incohérence et l'instabilité des lois sur le travail, en plus de leur utilisation comme instrument de confiscation.³⁸ Cependant, un nombre relativement faible d'entreprises zambiennes (28 pour cent) indiquent que le suremploi et sa magnitude actuelle au sein de ces entreprises sont faibles (18 pour cent)

³⁷. Ceci est dû en partie au fait que la majorité des entreprises ne paient pas, en réalité, leurs employés au salaire minimum; le salaire moyen est de 46,50\$ par mois, mais le salaire minimum est de 50\$, avec des primes et des allocations, ce qui donne une compensation totale allant jusqu'à 83\$.

³⁸. Les lois sur l'immigration ont changé récemment, exigeant que tous les membres du personnel qui ne sont pas de nationalité zambienne renouvelle, à des prix prohibitif, leurs permis de travail expirés.

Il est difficile d'évaluer la performance du Kenya parce que la publication *Doing Business 2004* indique une bonne flexibilité dans les renvois, mais 41 pour cent des entreprises kenyanes signalent un suremploi, préférant maintenir une médiane de seulement 62 pour cent de leur main d'œuvre actuelle, et avec des données sur les perceptions qui se placent au milieu du groupe.³⁹ Les sociétés ougandaises souffrent de suremploi (39 pour cent des entreprises, ne préférant maintenir que 63 pour cent de leur main d'œuvre), ainsi que de rigidités dans les renvois. Cependant, les données des entreprises enquêtées mentionnées dans l'ECI de l'Ouganda montrent que les contraintes réglementaires sont minimales, la participation aux syndicats est faible, et les contrats de main d'œuvre ont tendance à être flexibles.

Les entreprises du Mozambique semblent être confrontées à des contraintes sévères en termes de réglementation du travail. Environ 37 pour cent des entreprises maintiennent des travailleurs supplémentaires du fait de la réglementation et préféreraient ne conserver que 63 pour cent de leur main d'œuvre actuelle. Les compagnies privatisées sont 2,5 fois plus en mesure de maintenir des travailleurs supplémentaires tout en subissant des pressions politiques intenses pour éviter les réductions. Le système légal est tellement faible et coûteux que même lorsque les travailleurs sont renvoyés pour une raison valable (comme un vol), ils reçoivent souvent des frais importants d'arrêt de travail. Le paiement à la pièce est illégal au Mozambique, ce qui éloigne encore plus la productivité du salaire dans l'industrie manufacturière.

Tableau 17. Réglementations du travail.

	Réglementations du travail comme obstacle majeur ou grave, % entreprises	% maintenant des travailleurs supplémentaires (sur ceux-ci, % suremploi)*	Indice de flexibilité des renvois, <i>Doing Business 2004</i> **
Érythrée	5		
Éthiopie	4	26 (25)	29
Mozambique	38	37 (37)	64
Nigeria	11		36
Ouganda	17	39 (37)	50
Zambie	19	28 (18)	40
Kenya	22	41 (38)	16
Maroc	63	25	33
Chine	21	54 (20)	57
Inde		47 (20)	45
Bolivie			45

* Une formulation moins stricte de cette question dans certaines enquêtes pourrait avoir déformé ce résultat légèrement, mais le fait qu'aucune tendance systématique visible ne se dessine à un niveau aussi bas implique une plus grande flexibilité du marché du travail

** Un chiffre plus bas implique une plus grande flexibilité du marché du travail.

Notes : 21% (4%) des entreprises zambiennes (chinoises) ont déclaré maintenir une main d'œuvre sous-optimale du fait des contraintes réglementaires, souhaitant une augmentation médiane de 20% (20%) de leur main d'œuvre. Une question similaire, a été posée aux entreprises kenyanes et Ougandaise et pourrait avoir été interprétée par quelques unes d'entre elles de manière plus large. Pour ces pays, 37% et 35% des entreprises ont déclaré du sous-emploi, avec des augmentations souhaitées médianes de 48% et 43%.

³⁹. La méthodologie de *Doing Business* s'appuie sur des évaluations, réalisées par des avocats, des lois gouvernant les cadres de réglementation, et est obtenue d'une manière différente des données ECI (Cf. Banque mondiale (2004)).

La terre

Bien que les données soient relativement rares parce que les acquisitions de propriétés foncières n'ont habituellement lieu qu'une fois, l'accès à la terre est un problème pratiquement universel dans les pays enquêtés jusqu'ici. En dehors du Kenya, les terres sont le plus souvent la propriété exclusive du gouvernement, et bien que l'Ouganda ait permis aux communautés de choisir des systèmes de propriété libre et de locations à bail, leur utilisation est encore rare. Selon les données disponibles, une acquisition foncière prend environ dix à douze mois et peut être onéreuse (tableau 18). Au Mozambique, les entreprises paient une moyenne de 18.000 \$ dans les frais de transaction pour acquérir une propriété foncière. Au Nigeria, des pots-de-vin importants sont habituellement associés au processus de demande d'accès, et certaines entreprises ont attendu jusqu'à dix ans pour acquérir leur propriété terrienne. Les domaines publics mènent également aux traitements préférentiels et au rationnement. Par exemple, en Érythrée, la distribution des réponses à l'importance des problèmes liés à la propriété foncière est fortement bimodale; l'acquisition de terres est facile pour les entreprises bien introduites et beaucoup plus difficile et onéreuse pour d'autres. En Éthiopie, les coûts de location pour les entreprises privées atteignent jusqu'à 16-25 pour cent des ventes totales, alors que les entreprises d'État ne paient que 2 pour cent des ventes.

Dans la majorité des pays enquêtés, la terre n'est pas un bien habituellement placé en nantissement. Ceci est généralement dû au manque de propriété foncière libre ou, dans le cas de l'Éthiopie, au fait que le gouvernement est le premier créancier en cas de faillite de la part de l'entreprise. Au Nigeria, les entreprises doivent «ré-enregistrer» la propriété foncière pour pouvoir l'utiliser comme nantissement, un processus qui dure de six mois à deux ans et peut coûter 15 pour cent de la valeur de la terre uniquement en frais officiels, sans compter les pots-de-vin. L'Afrique est un continent riche en terre; l'inaptitude de la terre en tant que nantissement réduit grandement le stock des économies africaines en biens de nantissement et probablement augmente aussi les exigences du nantissement. En revanche, 90 pour cent des entreprises boliviennes ont déclaré que la propriété foncière est toujours acceptée en nantissement.

Tableau 18. Accès à la terre.

	Mois pour acquérir la terre, médian (moyenne)	Accès à la terre un problème majeur ou grave, % entreprises
Érythrée	10,5 (6)	22
Éthiopie	11 (6)	15
Mozambique	12	27
Nigeria	6-120 (<i>seule une étendue fournie</i>)	
Ouganda	12	17
Zambie	10 (6)	17
Kenya		24
Chine		19

Implantation et fonctionnement de l'entreprise

Les réglementations liées au lancement et au fonctionnement des entreprises peuvent aussi freiner de manière significative le climat d'investissement et ont eu un effet négatif dans plusieurs pays. Quelques indicateurs sont présentés dans le tableau 19.

En termes de procédures d'investissement, les pays enquêtés ont encore du chemin à faire avant de parvenir au «guichet unique d'investissement» et que les inspections rationalisées deviennent la norme. La performance de l'Érythrée est probablement la meilleure dans ce domaine; les procédures d'obtention des licences y sont rationalisées et généralement bien exécutées par le biais du Bureau des licences d'affaires, quoique, selon des informations isolées, des investisseurs potentiels sont arbitrairement rejetés.⁴⁰ Au Mozambique, les nouvelles réglementations rationalisées d'affaires ont peu d'utilité parce que les bureaucrates détiennent une grande liberté pour leur exécution. Les autorités du Mozambique, dans leur majorité, ne connaissent pas les lois ou les ignorent, et les chefs d'entreprises ne disposent d'aucun recours légal. L'implantation dans le marché de ce pays est très longue et difficile, même avec un consultant, et onéreuse; pour une société de consultation expérimentée, la durée de création d'une entreprise est de 3,5 à 5 mois et coûte entre 1000\$ et 1500\$.

En Zambie, le nombre d'agences exigeant des licences a explosé au sein du gouvernement; l'ECI de la Zambie cite une compagnie avec trois succursales qui a dû obtenir 300 licences et les pots-de-vin qui les accompagnent. Le problème majeur vient du fait que, en Zambie, de nombreux fonctionnaires ont un pouvoir qui dépasse largement leur salaire et le transforment en occasions d'augmenter leurs revenus. Au Mozambique, commencer une affaire prend 153 jours en moyenne; en Éthiopie, les coûts de départ de la création d'une entreprise revient à 422% du PIB par habitant, sans compter le temps et l'argent supplémentaires pour obtenir les licences, les permis d'investissement, et les autorisations d'import/export.⁴¹ Ces barrières à l'implantation réduisent la concurrence et renvoient l'investissement vers des pays comme le Maroc où la création d'une entreprise prend 31 jours et 19% du PIB.

En termes d'opérations courantes, le poids des inspections et visites réglementaires varie considérablement parmi les pays enquêtés, quoique la nature de ces visites soit la question la plus importante. En Érythrée et en Éthiopie, les chefs d'entreprise ne consacrent pas trop de temps à traiter de questions de réglementation (bien que le nombre de visites d'inspection soit élevé en Éthiopie) et la petite corruption a la

⁴⁰. Il est utile de noter que, par définition, les enquêtes ne saisissent que les entreprises qui ont réussi à obtenir des licences.

⁴¹. L'information concernant la durée de temps et les coûts requis pour ces procédures additionnelles est plus rare. Une nouvelle proclamation prescrit que le délai pour l'obtention d'une autorisation d'import/export soit réduit de 30 jours à 5, ce qui pourrait améliorer la situation. De plus, certaines parties de l'économie sont intouchables pour les investisseurs étrangers, ce qui réduit d'autant les investissements et l'implantation.

réputation d'être faible dans les deux pays. En Ouganda et au Mozambique, les chefs d'entreprise consacrent un petit peu plus de temps à traiter des questions de réglementation, et des informations isolées suggèrent que le harcèlement et la corruption sont communs. En Ouganda, les petites entreprises nationales sont soumises à trois fois plus de visites réglementaires que les grandes entreprises et celles qui appartiennent à des étrangers, avec des implications négatives pour une croissance élargie et la réduction de la pauvreté. En Zambie, le nombre de visites d'inspection par an est stupéfiant à 96 en moyenne, et les pots-de-vin sont habituellement prévus. Au Nigeria, où la situation est probablement la pire de tous les ECI des pays africains dans ce domaine, les gouvernements étatiques et locaux imposent une myriade de taxes, conditions d'obtention de permis et de licences arbitraires et sont souvent accompagnés dans leurs visites par l'armée ou la police locale pour soutirer plus d'argent des entreprises. Les entreprises malgaches souffrent également beaucoup du fardeau administratif; un fabricant de vêtements déclare consacrer 20-25 pour cent de son temps à traiter de questions liées au gouvernement, et les plaintes au sujet de la mise en vigueur douteuse des lois, les réglementations, et la corruption sont répandues (Cadot et Nasir 2001). En comparaison avec la Chine et l'Inde, les données objectives sur le fardeau réglementaire en Afrique ne sont pas particulièrement mauvaises, mais les choses sont différentes pour ce qui est des perceptions de corruption et de la qualité réglementaire (voir tableau 21).

Tableau 19. Réglementation des affaires

	Jours pour créer une entreprise *	Coût de création d'entreprise, % du PIB par habitant *	Obtention de licences comme obstacle majeur/grave, %	Inspections par an, moyenne (médian)	% temps de la direction à traiter de questions de réglementation
Érythrée			3	14 (6)	5,0
Éthiopie	44	421,6	8	13 (4)	2,9
Mozambique	153	99,6	28	6,8 (5)	11,3
Nigeria	44	92,3	4		
Ouganda	36	135,1	10	13 (4)	15,5
Zambie	40	24,1	10	96 (37)	13,4
Botswana	97	36,1			
Kenya	61	54,0	15	22 (15)	13,5
Madagascar	67	62,8			
Inde	88	49,8		13 (5)	16,0
Chine	46	14,3	16	31 (9)	7,3
Maroc	31	19,1		**	
Bolivie	67	167			

* *Doing Business 2004*

** Les données étaient déclarées en heures : moyenne de 38, médiane de 10.

Les systèmes judiciaires

La mise en vigueur, à coût réduit, des droits de propriété et des contrats est au cœur d'une économie de marché fonctionnant correctement. Cependant, les systèmes judiciaires de beaucoup de pays africains connaissent des déficiences sérieuses dues au manque de ressources et de capital humain, à la faiblesse des capacités, et à la corruption et au népotisme. Bigsten et al (1999) documentent la tendance des producteurs, fournisseurs et clients africains à s'appuyer sur des relations contractuelles à long terme plutôt que sur les institutions légales formelles; cette dépendance des relations réduit probablement l'efficacité et crée des barrières significatives à l'implantation, mais c'est une réponse rationnelle à un environnement déséquilibré ou corrompu. Certains pays, comme le Mozambique, ont établi des institutions alternatives de résolution des litiges ces dernières années pour essayer de fournir un service de base pendant qu'ils restructurent leurs institutions judiciaires. L'Ouganda a connu le plus de succès dans l'échantillon ECI, avec de meilleurs résultats judiciaires que la plupart des concurrents (y compris la Chine, l'Inde et le Maroc). Le Tableau 20 fournit quelques données issues des enquêtes ECI et un aperçu de quelques indicateurs comparatifs de la publication *Doing Business 2004*.

Tableau 20. Indicateurs du système judiciaire.

	Jours pour résoudre un litige d'affaires au tribunal du commerce *	Coût de résolution des litiges au tribunal, % du PIB p.h. *	Réponse moyenne à : «le système judiciaire fera respecter mes droits», 1 (en accord complet) à 6 (en désaccord complet)	Semaines pour résoudre un litige sur les paiements au tribunal, moyenne (médian)
Érythrée				
Éthiopie	895	34,6		
Mozambique	540	9,1		
Nigeria	730	6,6		
Ouganda	99	10,0	3,0	28 (12)
Zambie	188	15,8	3,9	65 (52)
Botswana	56			
Kenya	255	49,5	3,6	59 (52)
Madagascar	166	120,2		
Afrique du Sud	84	16,7		
Bolivie	464	5,3		31 (17)
Maroc	192	9,1		
Chine	180	32,0	2,4	7,1
Inde	106	95,0		

**Doing Business 2004*

La gouvernance

Comme le montrent les discussions ci-dessus, les questions de gouvernance traversent tous les éléments du climat d'investissement, particulièrement ceux qui portent sur les échanges directs entre les entreprises et les représentants du gouvernement. La gouvernance couvre un large éventail de thèmes, de la corruption à la protection de l'ordre public à la qualité et la prévisibilité de la politique. Par rapport à la Chine, pour chaque pays africain enquêté, sauf l'Érythrée, une proportion importante d'entreprises souligne les faiblesses de leurs gouvernements dans ce domaine.

Tableau 21. Pourcentage d'entreprises classant les questions de gouvernance comme étant un obstacle majeur ou grave.

	Érythrée	Éthiopie	Kenya	Moz.	Nigeria*	Ouganda	Zambie	Chine
Corruption	3	38	73	64		38	46	22
Sécurité, fraude, crime, désordre	1	9	69	54		27	49	16
Incertitude sur la politique économique et réglementaire	29	38	51	58		28	57	54

* Les enquêtes au Nigeria ont demandé aux personnes interrogées de citer les trois contraintes les plus importantes pour le fonctionnement de leur entreprise : 32% ont inclus les questions directement liées à la gouvernance (y compris la corruption, l'incertitude politique, le fardeau bureaucratique, etc.), et 15% ont inclus la sécurité et la criminalité.

La corruption prend de nombreuses formes, allant du plus petit niveau au plus grand et au politique, et ses conséquences vont loin. Étant donné les résultats de McArthur et Teal (2002), selon lesquels la productivité des entreprises opérant dans des économies où les pots-de-vin sont répandus atteint seulement le tiers, en moyenne, de celles de leurs homologues ailleurs, il s'agit de questions très sérieuses.⁴² Les données sur le Kenya montrent que le pays souffre énormément de la corruption, avec 73 pour cent des entreprises citant la corruption comme étant un problème majeur ou grave. Les entreprises kenyanes estiment qu'en moyenne, une compagnie typique dans leur secteur paie 3,8 pour cent des ventes en «paiements officieux» ou pots-de-vin, et que l'obtention de contrats avec le secteur public exige de tels paiements, de l'ordre de 7,5 pour cent de la valeur contractuelle (tableau 22).

Selon l'opinion générale, le Nigeria est parmi les pires de l'échantillon pour ce qui concerne la corruption, les entreprises devant verser en moyenne 5 pour cent des ventes en paiements officieux et sont confrontées à une myriade de bureaucrates et

⁴² . Leurs résultats rejettent également le caractère endogène de la corruption ou l'idée que le manque d'efficacité des entreprises stimule la corruption. Ces estimations sont très élevées mais sont probablement les limites supérieures des valeurs réelles parce que les données sur la corruption sont sans doute en corrélation avec d'autres variables inobservés de l'environnement des affaires qui affectent la productivité.

d'inspecteurs à différents niveaux et dont la fonction est d'avancer leurs propres intérêts. Les chefs d'entreprise nigériens ont déclaré à plusieurs reprises que la plupart des agences gouvernementales n'ont aucune capacité pour faire leur travail correctement, et que leur unique fonction est de pousser à la corruption et contrôler. Le cas du Nigeria démontre également la manière dont la gouvernance est étroitement liée aux faiblesses de l'infrastructure, NEPA, monopole gouvernemental d'électricité, en étant le meilleur exemple. Dans ce cas, le classement, par l'Institut de la Banque mondiale (IBM) de corruption de -1,35 semble adéquat (voir tableau 24). L'Ouganda, la Zambie, et le Mozambique souffrent également beaucoup de la corruption, comme le démontrent les données sur les perceptions des entreprises (surtout celles du Mozambique), le classement sur la corruption de l'IBM de -1, et les rapports portant sur de grands paiements non officiels (Ouganda et Zambie). Les indicateurs de corruption semblent meilleurs en Éthiopie et en Érythrée, avec des niveaux de pots-de-vin relativement bas (plus près de 1 pour cent des ventes) et des classements IBM de corruption qui sont plus près du milieu pour tous les pays de l'échantillon IBM (zéro). Cependant, comme l'illustre le tableau 21, presque 40 pour cent des entreprises éthiopiennes citent la corruption comme un obstacle majeur ou sérieux. Les données sur les perceptions en Érythrée indiquent que la corruption n'est pas un problème majeur, bien que des informations isolées pointent dans l'autre direction de plusieurs façons. Par exemple, des pouvoirs discrétionnaires opaques du gouvernement motivent souvent l'accès à des ressources rares (spécialement les devises étrangères, le crédit et la terre). Bien entendu, les entreprises en place peuvent bénéficier de ces pouvoirs dans les cas de népotisme et de partage de rentes.

Tableau 22. Corruption

Pays	Paiements officiels pour «arranger les choses», % des ventes des entreprises, moyenne	% valeur du contrat en paiements informels nécessaires pour l'obtention du contrat, moyenne
Érythrée	1,5	
Éthiopie	1,6	
Mozambique	3,6	5,9
Nigeria	5,0	
Ouganda	2,4	3,6
Zambie	2,4	3,7
Kenya	3,8	7,5
Inde		
Chine	1,8	2,1

* 52% des entreprises boliviennes ont déclaré que des administrateurs fiscaux ont offert de réduire leurs impôts en échange d'un pot-de-vin; 29% ont déclaré qu'un fonctionnaire du tribunal a proposé un jugement plus favorable en échange d'une pot-de-vin.

Les questions de sécurité sont un souci supplémentaire, lié à la gouvernance par le biais de la qualité de la mise en vigueur des lois et de protection policière. Les coûts de sécurité peuvent être très élevés, comme l'illustre le tableau 23; le coût des problèmes de sécurité au Kenya (en termes de dépenses pour la sécurité et de déperditions dues à la

criminalité) se rapproche du niveau stupéfiant de 9 pour cent des ventes ou trois-quarts des coûts totaux de main d'œuvre. Les entreprises zambiennes déclarent également des coûts très élevés liés à la sécurité, de l'ordre de 7 pour cent des ventes. Bien que les données sur les déperditions dues à la criminalité ne soient pas disponibles pour le Nigeria, l'ECI décrit les questions de sécurité de façon frappante; les entreprises nigérianes souffrent de coûts excessifs de sécurité, la difficulté de voyager facilement la nuit, un coût supérieur pour attirer et loger les travailleurs étrangers, les risques élevés du maintien de la trésorerie en monnaie courante, et les difficultés à élargir les zones de distribution à cause des vols. Les entreprises chinoises, en revanche, s'inquiètent très rarement de la sécurité, des fraudes, de la criminalité ou du désordre, et, comme leurs homologues indiens et marocains, dépensent relativement peu pour des mesures de sécurité.

Tableau 23. Indicateurs de sécurité

Pays	Coût de la criminalité, % des ventes	% des ventes dépensé pour la sécurité
Érythrée		
Éthiopie	1,0	0,9
Mozambique	1,9	0,9
Nigeria		1,6*
Ouganda	1,7	2,1
Zambie	4,5	2,5
Kenya	6,1	2,8**
Inde		0,8
Chine	0,3	0,8
Maroc		0,8
Bolivie		0,2

* Lorsqu'elles ont eu à évaluer la magnitude du problème posé par la sécurité, les entreprises nigérianes ont également donné une réponse médiane de 3 sur une échelle de 1 (très petit problème) à 5 (très grand problème). Les questions sur le coût de la criminalité et le vandalisme n'ont pas été posées aux entreprises nigérianes, mais des informations isolées impliquent qu'il est assez élevé.

** Les enquêtes du Kenya ont signalé qu'une moyenne supplémentaire de 0,58% des ventes est dépensée pour réduire le chapardage de la part des employés.

La stabilité et la prévisibilité de la politique économique et réglementaire est une autre dimension clé de la qualité de la gouvernance. Une étude de l'IDE en Ouganda souligne le rôle de l'imprévisibilité des politiques liées à l'investissement et de la fonction opaque et ad hoc du ministre des finances dans l'accord d'exemptions, ainsi que 'impact des politiques qui varient arbitrairement sur le découragement des investisseurs (Obwona 2001). Les données disponibles de l'ECI sur les perceptions (tableau 21) suggèrent que l'incertitude des politiques est un problème comparable en Érythrée et encore plus grave au Mozambique, en Zambie, au Kenya et au Nigeria. Les indices liés à l'IBM, tels que l'efficacité du gouvernement, la qualité réglementaire, et le respect de la loi, appuient ces conclusions. Il est intéressant de noter que l'incertitude en matière de politique et de réglementation semble être un problème majeur en Chine, quoique son avantage sur les indices IBM implique que ce résultat est provisoire (tableau 24). Les données sur les niveaux de risque – économique, financier, et politique – suggèrent

également que l'Inde, la Chine, le Maroc et le Chili, qui sont tous des géants de l'industrie manufacturière d'autres régions en développement, détiennent un avantage majeur par rapport aux pays africains pour ce qui est de la stabilité et du risque.

Tableau 24. Indicateurs IBM de gouvernance.

	Voix et responsabilité	Stabilité politique	Efficacité gouvernementale	Qualité réglementaire	Respect des lois	Contrôle de la corruption	Moyenne
Érythrée	-2,05	-0,25	-0,44	-1,17	-0,51	0,04	-0,73
Éthiopie	-1,03	-1,20	-0,89	-1,00	-0,44	-0,35	-0,82
Kenya	-0,58	-0,86	-0,85	-0,50	-1,04	-1,05	-0,81
Mozambique	-0,26	-0,27	-0,41	-0,64	-0,65	-1,01	-0,54
Nigeria	-0,70	-1,49	-1,12	-1,18	-1,35	-1,35	-1,20
Ouganda	-0,77	-1,46	-0,41	-0,01	-0,84	-0,92	-0,74
Zambie	-0,40	-0,02	-0,93	-0,60	-0,52	-0,97	-0,57
Botswana	0,73	0,75	0,87	0,81	0,72	0,76	0,77
Île Maurice	0,80	0,99	0,53	0,46	0,89	0,53	0,70
Madagascar	-0,05	0,30	-0,38	-0,26	-0,19	0,14	-0,07
Chine	-1,38	0,022	0,18	-0,41	-0,22	-0,41	-0,37
Inde	0,38	-0,84	-0,13	-0,34	0,07	-0,25	-0,19
Maroc	-0,30	-0,14	0,07	0,02	0,11	-0,04	-0,05

4. Établissement de repères d'ensemble : Comparaison d'un simple indice du climat des investissements et classements EPIP

Tout exercice d'établissement de repères fondé sur des indices connaît des difficultés propres, mais il est toutefois intéressant et utile d'essayer de condenser les diverses séries de données en des sous-indices pour les domaines tels que les finances, les infrastructures, etc. Chaque classement par catégorie ci-dessous est construit sur la base d'au moins deux, et parfois quatre, séries clés de données, et varie de 0 (pire) à 1 (meilleur). L'indice est construit en utilisant les classements par pays des différents indicateurs à cause des problèmes posés par la comparaison des classements relatifs sur des types différents d'indicateurs (voir l'annexe de ce rapport pour plus de détails). Le tableau 25 devrait être considéré comme étant indicatif et non définitif, l'attention devrait se porter sur les sous-indices qui fournissent une manière de comparer les pays enquêtés ici par rapport aux différentes dimensions du climat d'investissement discuté ci-dessus.

Les repères généraux illustrent les tendances qui sont détaillées dans les sections précédentes. Le Maroc, la Chine et l'Inde réussissent tous beaucoup mieux dans la plupart des catégories. Les écarts d'ensemble sont probablement les plus petits pour les questions réglementaires telles qu'elles sont mesurées ici (travail et douanes, et dans une moindre mesure, la réglementation des affaires), alors que les écarts sont énormes pour la finance, la stabilité macroéconomique, les infrastructures, les compétences de la main d'œuvre, et la gouvernance. Plus de données sur la structure du marché seraient utiles, mais l'écart y est potentiellement très important aussi. Les classements d'ensemble montrent que les pays africains ECI sont regroupés entre 0,3 et 0,5 (comparés à 0,6-0,8 pour le Maroc, la Chine et l'Inde), avec l'Ouganda et l'Éthiopie en haut, et le Kenya et la Tanzanie les suivant de près. La Zambie et l'Érythrée⁴³ se placent au milieu, ayant chacun des points forts (finances, douanes, et gouvernance pour l'Érythrée; douanes et – de manière suspecte étant donné d'autres conclusions – les réglementations des affaires pour la Zambie) et des points faibles (stabilité macro pour les deux, l'infrastructure et les compétences des travailleurs pour l'Érythrée, la finance et la gouvernance pour la Zambie). Le Nigeria et le Mozambique sont les derniers dans les classements d'ensemble.

⁴³. Une partie des données de l'Érythrée manqué, et ceci, plus d'autres questions de cohérence font en sorte que les classements de l'Érythrée sont les moins fiables de l'ensemble des pays.

Tableau 25. Exercice d'établissement de repères, domaines divers, classés de 0 (pire) à 1 (meilleur), et comparaison de l'indice EPIP

Pays	Stabilité macro	Finance	Structure du marché	Infrastructure	Compétences	Douanes	Travail	Réglementations du travail	Gouvernance	moyenne simple	EPIP #8
Érythrée	0,18	0,48	0,30	0,28	0,27	0,55		0,50	0,57	0,39	3,00
Éthiopie	0,61	0,68	0,58	0,35	0,21	0,18	0,90	0,34	0,47	0,48	3,00
Kenya	0,49	0,55	0,31	0,37	0,58	0,32	1,00	0,39	0,25	0,47	4,00
Mozambique	0,23	0,08	0,34	0,41	0,12	0,14	0,36	0,31	0,41	0,27	3,50
Nigeria	0,23	0,10	0,40	0,41	0,48	0,05	0,49	0,37	0,22	0,31	2,50
Ouganda	0,45	0,24	0,59	0,45	0,58	0,68	0,30	0,74	0,30	0,48	4,50
Tanzanie	0,55	0,59	0,61	0,22	0,18	0,23	0,49	0,51	0,58	0,44	4,00
Zambie	0,00	0,18	0,31	0,47	0,39	0,73	0,37	0,53	0,28	0,36	3,50
Chine	0,88	0,89	0,73	1,00	0,82	0,59	0,60	0,62	0,74	0,76	3,50
Inde	0,65	0,90	0,58	0,61	0,82	0,41	0,25	0,58	0,90	0,63	4,00
Maroc	0,87	0,67	0,73	0,91	0,73	1,00	0,83	0,80	0,94	0,83	3,50
Bolivie	0,86	0,70	0,63	0,50	0,97	0,55	0,34	0,23	0,82	0,62	3,50

Note : Tous les classements ne sont pas parfaitement comparables parce que certaines données sont absentes.

Il est intéressant de comparer la moyenne simple des indices pour les différents domaines avec l'Évaluation de la politique et des institutions des pays (EPIP) annuelle de la Banque. Cet exercice s'appuie sur l'expertise du personnel de la Banque Mondiale pour classer tous les pays en relations avec la Banque sur vingt domaines spécifiques et cinq grandes catégories (gestion économique, politiques structurelles, inclusion sociale et équité, gouvernance, et administration du secteur public). L'élément n° 8 (sous les politiques structurelles) est désigné comme «environnement compétitif pour le secteur privé» et correspond aux zones de concentration des activités de la Banque mondiale pour le secteur privé dans toutes les régions.

La comparaison entre les classements EPIP et les classements CI est intéressante. La Chine, l'Inde, le Maroc et, à un moindre degré, la Bolivie, dominant la plupart des pays africains à presque tous les niveaux de l'environnement des affaires tel qu'il est mesuré par l'indice CI. Cependant, les classements EPIP présentent une image très différente. L'Ouganda se classe mieux que tous les pays de comparaison, avec la Tanzanie et le Kenya atteignant le niveau de la Chine et dépassant la Chine, le Maroc et la Bolivie. Le Mozambique et la Zambie ont des niveaux équivalents à ceux de la Chine, du Maroc et de la Bolivie en termes de qualité de leur environnement d'affaires, tel qu'il est classé dans le cadre de l'EPIP. Ceci suggère que les classements subjectifs EPIP souffrent d'un manque de comparabilité sur plusieurs régions. Peu d'analystes déclareraient que l'environnement des affaires est meilleur au Kenya qu'en Chine. Les données objectives du CI suggèrent fortement le contraire et reflètent un classement relatif qui correspond un peu mieux aux opinions de la majorité.

5. Conclusion

Comme l'indique ce premier cycle d'ECI, les obstacles au développement du secteur privé en Afrique sont clairement nombreux et variés. La croissance de l'industrie manufacturière en Afrique a été surtout stagnante; pour les deux cas les plus réussis de cet échantillon, la croissance du Mozambique est fondée sur des méga projets à fort capital et est douteuse en termes de durabilité et d'impact sur la pauvreté, et la croissance de l'Ouganda s'est ralentie ces dernières années. D'un côté, les six pays ont tous un retard significatif pour presque tous les indicateurs du climat d'investissement par rapport à la Chine, l'Inde et le Maroc, qui sont trois concurrents majeurs sur le marché des industries à forte main d'œuvre. Les faiblesses des pays africains créent un environnement onéreux qui réduit la compétitivité et la croissance. C'est là l'aspect négatif de la situation et il nécessite un effort supplémentaire considérable de réforme sur l'ensemble des questions de climat d'investissement.

D'un autre côté, les ECI contiennent des vues très convaincantes sur l'aptitude des pays africains à améliorer de manière radicale la qualité d'au moins certains aspects de leurs climats d'investissement. Le Mozambique, et à un moindre degré l'Ouganda, ont fait d'excellents progrès dans les télécommunications par le biais de la participation du secteur public dans les services de téléphone mobile et Internet. La qualité des routes du Mozambique est mauvaise mais elle s'améliore au point que les expéditeurs envoyant des marchandises de Beira à Maputo délaissent la voie maritime au profit du transport routier. L'Érythrée a rationalisé les procédures d'investissement et de création de société en un guichet unique efficace. L'Ouganda a réussi à maintenir un environnement assez flexible pour le marché du travail et affiche des délais judiciaires rapides et des autorisations douanières plus rapides qu'en Chine et en Inde. La plupart (mais pas toutes) des conditions nécessaires pour la compétitivité et le développement du secteur privé peuvent être trouvées individuellement dans au moins un des six pays enquêtés, mais un progrès plus élargi est nécessaire dans chaque pays pour atteindre le potentiel compétitif des secteurs manufacturiers.⁴⁴

Les étapes suivantes pour la recherche dans ce domaine sont claires. Ce document a donné une idée générale de la qualité des différentes dimensions de l'environnement des affaires dans un cadre comparatif, mais beaucoup plus de travail en profondeur est nécessaire concernant la magnitude de l'impact de ces différentes dimensions sur les variables diverses de résultat au niveau des entreprises. La plus importante est la productivité au niveau de l'entreprise, qui devrait théoriquement être un élément clé de

⁴⁴ Il est utile de mentionner un élément final. Les obstacles à la compétitivité sur l'ensemble des économies africaines sont clairement très importants et multidimensionnels. Des améliorations systématiques sont nécessaires mais, de manière réaliste, n'auront pas lieu en un jour, même si les gouvernements sont engagés à améliorer le climat des affaires. Cependant, il serait peut-être plus simple de créer des zones spéciales (comme les ZFI) qui disposeraient d'un environnement d'affaires bien améliorés et stimuler ainsi le développement de groupements qui peuvent apporter les investissements directs, les compétences et capital étrangers qui sont tellement nécessaires pour ces pays.

compétitivité et qui a été lié, de manière empirique, aux niveaux d'investissement et à la propension à exporter. Une bonne recherche comparative dans ces domaines permettra la construction d'un exercice bien plus enrichissant d'établissement de repères fondé sur l'impact relatif de différentes parties du climat d'affaires sur la productivité. Ceci permettra alors un classement amélioré des priorités et plus de sophistication dans la planification des réformes.

Annexe : L'exercice d'établissement d'indices comparatifs

La méthodologie utilisée pour établir les indices d'ensemble et par catégorie est très simple. Quelques indicateurs clés ont été choisis pour chaque catégorie, et les pays ont été classés par ordre numérique (1,2,3,...) pour chacun, dans la direction indiquée – c'est à dire, le taux d'intérêt (-) indique que des taux d'intérêt plus bas sont classés plus haut. Une fois que le classement est achevé, le classement de chaque pays pour chaque indicateur a été divisé par le classement maximum donné pour cet indicateur (c'est à dire que six pays avaient des données et que chacun avait un classement distinct – pas d'égalité – alors le classement de chaque pays serait divisé par 6). Les résultats étaient soustraits de 1 pour obtenir un chiffre qui varie de 0 à 1, les meilleurs classements donnant des résultats plus élevés. La moyenne de ces résultats a été calculée pour tous les indicateurs de chaque catégorie pour obtenir un classement final pour les catégories, et la moyenne des classements des catégories donne le résultat final.

Tableau A.1. Données pour la création des indices	
Finance	Taux d'intérêt (-)
	% avec emprunt (+)
	% capital financé par emprunt (+)
Stabilité macro économique	Inflation (-, sauf Éthiopie à cause de la désinflation)
	Volatilité taux de change (-)
	classement ii (+)
Structure du marché	% oligopole (-)
	% ventes EE (-)
	Tarif douanier moyen (-)
Infrastructure	énergie % coûts entreprise (-)
	% routes pavées (+)
	Lignes fixes / mobiles par 1000 (+)
Compétences de la force de travail	Inscriptions primaires, taux bruts ajustés (voir Tableau 15) (+)
	Inscriptions secondaires, " (+)
	Inscriptions tertiaires, " (+)
Douanes	Journées importations (-)
	Journées exportations (-)
Réglementation du travail	% maintien travailleurs supplémentaires * (1- force optimale de travail comme part du total) (-)
	Indice de facilité de licenciement de <i>doing business</i> (-)
Réglementation des affaires	Jours d'inspection (-)
	Jours pour créer une entreprise (-)
	\$ pour créer une entreprise (-)
	Jours pour résoudre un litige au tribunal (-)
Gouvernance	Paiements informels pour arranger les choses (-)
	Coût de sécurité et coût de la criminalité, total (doit avoir les deux) (-)
	Moyenne WDI (+)

Bibliographie

- Azam, Jean-Paul, Marie-Françoise Calmette, Catherine Loustalan, and Christine Maurel 2002. "Domestic Competition and Export Performance of Manufacturing Firms in Côte d'Ivoire." CSAE WPS/2001-1. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.
- Bigsten, Arne, et al. 1997. "Investment in Africa's Manufacturing Sector : A Four Country Panel Data Analysis." CSAE WPS/97-11. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.
- — —. 1999. "Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing." CSAE WPS/99-20. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.
- — —. 2000. "Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa." CSAE WPS/2000-24. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.
- Cadot, Olivier, and John Nasir. 2001. "Incentives and Obstacles to Growth : Lessons from Manufacturing Case Studies in Madagascar." RPED Paper 117. World Bank, Regional Program on Enterprise Development, Washington, D.C.
- Cadot, Olivier and Nasir, John. 2001. "Incentives and obstacles to growth : lessons from manufacturing case studies in Madagascar." RPED paper no. 117, World Bank.
- Chete, Louis, and Adeola Adenikinju. 2002a., "Productivity, Market Structure and Trade Liberalization in Nigeria." AERC Research Paper 126. African Economics Research Center, Nairobi.
- — —. 2002b. "Productivity Growth in the Nigerian Manufacturing Sector and Its Correlation to Trade Policy Regimes and Indexes, 1962-1985. AERC Research Paper 127. African Economics Research Center, Nairobi.
- Chirwa, Ephraim. 2000. "Structural Adjustment Programs and Technical Efficiency in the Malawian Manufacturing Sector." Abidjan, Côte d'Ivoire : African Development Bank.
- — —. 2001. "Privatization and Technical Efficiency : Evidence from the Manufacturing Sector in Malawi." Abidjan, Côte d'Ivoire : African Development Bank.
- Collier, Paul, and Jan Gunning. 1999. "Explaining African economic performance." *Journal of Economic Literature* , 37, 1.
- — —. 1999. "Explaining African Economic Performance." *Journal of Economic Literature* 37(1) : 64-111.
- Fosu, Augustin. 2003. "Political Instability and Export Performance in Sub-Saharan Africa." *Journal of Development Studies* 39(4) : 68-82.
- Gelb, Alan and Tidrick, Gene. 2000. "Growth and job creation in Africa." Proceedings of Gaborone conference on Economic Policy in Labor Surplus Economies. World Bank press.
- Grossman, Gene and Helpman, Elhanan. 1994. "Endogenous innovation in the theory of growth." *Journal of Economic Perspectives*, 8, 1.

- Hay, Donald, and Guy Liu. 1997. "The Efficiency of Firms : What Difference Does Competition Make?" *Economic Journal* 107(442) : 597-617.
- Hinkle, Lawrence, Alberto Herrou-Aragon, and Keiko Kubota. 2003. "How Far Did Africa's First Generation Trade Reforms Go?" AFR Working Paper 58a. World Bank, Africa Region, Washington, D.C.
- Limao, Nuno and Venables, Anthony. 2001. "Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs." *World Bank Economic Review* (15)3 : 451-79.
- Lindauer, D. and Velenchik, A.. 1994. Lindauer, D. "Can African Labor Compete?," in Lindauer and M. Roemer (eds.), *Asia and Africa : Legacies and Opportunities in Development*, San Francisco, ICS Press : 269-304
- Marchat, Jean-Michel. 1997. "The Impact of Tax Regulations on Firm Entry in Côte d'Ivoire." RPED Discussion Paper 79. World Bank, Regional Program for Enterprise Development, Washington, D.C.
- McArthur, John, and Francis Teal. 2002. "Corruption and Firm Performance in Africa." CSAE WPS/2002-10. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.
- Morrison, Catherine, and Amy Schwartz. 1996. "State Infrastructure and Productive Performance." *American Economic Review* 86(5) : 1095-111.
- Obwona, Marios. 2001. "Determinants of FDI and their impact on economic growth in Uganda." African Development Bank.
- Olofin, S. 2002. "Trade and competitiveness of African economies in the 21st century." African Development Bank.
- Onjala, Joseph. 2002. "Total Factor Productivity in Kenya : Links with trade policy." AERC research paper #118.
- Soderbom, Mans, and Francis Teal. 2000. "Skills, investment and exports from manufacturing firms in Africa." CSAE WPS/2000-8
- — —. 2002. "Size and Efficiency in African Manufacturing Firms : Evidence from Firm-Level Panel Data." CSAE WPS/2002-07. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.
- — —. 2003. "Are Manufacturing Exports the Key to Economic Success in Africa?" *Journal of African Economies* 12(1) : 1-29.
- Soderbom, Mans, Francis Teal, and Anthony Wambugu. 2002. "Does Firm Size Really Affect Earnings?" CSAE WPS/2002-8. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.

- Teal, Francis. 1996. "The Size and Sources of Economic Rents in a Developing Country Manufacturing Labor Market." *Economic Journal* 106(437) : 963-76.
- — —. 1999. "Why Can Mauritius Export Manufactures and Ghana Not?" CSAE WPS/99-10. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Department of Economics, Oxford, United Kingdom.
- Transparency International. 2003, "Public finance management in Zambia," disponible sur <http://www.tizambia.org.zm/reports.htm>
- van de Walle, Nicolas. 2001, *African Economies and the Politics of Permanent Crisis, 1979-1999*. Cambridge : Cambridge University Press.
- World Business Environment Survey Interactive Dataset, World Bank Group. Disponible sur <http://info.worldbank.org/governance/wbes/index1.html>
- Weinhold, Diana, and James Rauch. 1999. "Openness, Specialization and Productivity Growth." *Canadian Journal of Economics* 32(4) : 1009-27.
- Wood, Adrian. 1994. *North-South Trade, Employment and Inequality*. Oxford press.
- Wood, Adrian and Berge, Kersti. 1997. "Exporting manufactures : human resources, natural resources and trade policy." *Journal of Development Studies (UK)*, 34 : 35-59.
- Wood, Adrian and Mayer, Jorg. 1998. "Africa's export structure in a comparative perspective." Geneva : United Nations.
- World Bank. 2004, *Doing Business in 2004 : Understanding Regulation*. New York : Oxford University Press.